Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства

МАТЕРІАЛИ

X Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА»

присвяченої 50-тиріччю факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ТОМ 2

25 листопада 2016 р.

Харків
2016

УДК 33
ББК 65

У збірнику представлено матеріали X ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва», присвяченої 50-тиріччю факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. Загалом на конференцію було подано 470 тез із 95 організацій України, Польщі, Литви, Болгарії та Словаччини.

Матеріали подано у авторській редакції. Редакційна колегія може не поділяти думки авторів. За достовірність даних відповідальність несуть автори. Матеріали призначено для користування широкого кола зацікавлених осіб – науковцями, викладачами вищих навчальних закладів, працівниками органів державної влади, підприємцями, студентами тощо.

Друкується за рішенням Ради факультету управління та бізнесу ХНАДУ
протокол № 3 від 17 жовтня 2016 р.

Редакційна колегія:
Голова:
Туренко А.М. – ректор ХНАДУ, доктор технічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України
Заступники Голови
Богомолов В.О. – заступник ректора з наукової роботи ХНАДУ, доктор технічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;
Дмитрієв І.А. – декан факультету управління та бізнесу ХНАДУ, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;
Іванілов О.С. – завідувач кафедри економіки підприємства ХНАДУ, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України.
Члени оргкомітету:
Шинкаренко Володимир Григорович, д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, заступник завідувача кафедри менеджменту ХНАДУ;
Криворучко Оксана Миколаївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту ХНАДУ;
Маліков Володимир Васильович, д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ХНАДУ;
Горовий Дмитро Анатолійович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки ХНАДУ;
Ротомскіс Ірмантас, д.е.н., професор, заступник декана факультету економіки і управління фінансами, Державний університет Миколаса Ромериса;
Левандовскі Єжи Болеслав, д.е.н., професор, заступник декана факультету організації та управління, Лодзінський технічний університет;
Шершенюк Олена Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та права ХНАДУ, *відповідальний секретар конференції;*
Шевченко Інна Юріївна, к.е.н., заступник завідувача кафедри економіки підприємства ХНАДУ, *відповідальний секретар конференції.*

Проблеми та перспективи розвитку підприємництва: Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 25 листопада 2016 року). – Х.: ХНАДУ. – Т. 2. – 343 с.

© Колектив авторів,
2016

ЗМІСТ

Секція 3

Соціально-економічні проблеми в системі підприємницької діяльності

Удрас А.Д., Амельницька О.В. **АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА** …… 13

Блага В.В., Амангельдыева З. **ПРИНЦИПЫ ПРИНЯТИЯ ПРАВИЛЬНЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ** ….. 15

Бовш Л.А. **КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В МЕДИЧНОМУ ТУРИЗМІ** ……. 17

Борщенко Т.І. **СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ** …….. 19

Булгакова О.В., Бондарчук М.Є. **ОПТИМАЛЬНИЙ АСОРТИМЕНТ ЯК СОЦАЛЬНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 21

Булигіна Д. **СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ** ……. 23

Бутко Н.В. **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР** …… 25

Дубовицка Л., Вархолова Т. **СТАРЕНИЕ ОБЩЕСТВА – НОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА** ……. 27

Войтович С.Я. **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДНОВЛЕННЯ ТА МЕДИЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ** ……... 29

Гавриленко Г.О., Костякова А.А. **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** …….. 31

Гелешко К.В. **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ** …… 33

Гладкова О.В. **ФІНАНСОВИЙ САМОРОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЬОГО ВПЛИВАЮТЬ** ……. 35

Дідик Я.М. **ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВОЗНИХ АВТОМОБІЛІВ** …….. 37

Дороніна О.А., Алярова А.В. **КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ** …….. 39

Дубовицка Л., Вархола М. **УСТРАНЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТЛИЧИЙ В ЕВРОСОЮЗЕ ПОДДЕРЖКОЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** ……..... 41

Дудкін П. **SMART CITY: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА** …… 43
Енгельс І.О. **ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** ……... 44
Ємець О.І. **ДИНАМІКА ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ** ……... 47
Єфремова О.С. **РЕЗУЛЬТАТИ СКАСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В ЧАСТИНІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА** …… 49
Забедюк М.С. **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** ……... 51
Задорожна В.В. **СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ** …….. 52
Карпенко А.В., Корейба І.І. **ОСВІТА ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ** …….. 54
Кірдан О.П., Зайцева Н.О. **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНІЙ ТРАНФСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЯК АКТУАЛЬНА НАУКОВА ПРОБЛЕМА** …… 56
Книш І.В., Підлісна О.А. **ЕКОНОМІЧНІ І СОЦІАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ПІДГОТОВКИ ПІДПРИЄМЦІВ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ** …….. 57
Демчук Н.І., Коваль А.М. **НАСЛІДКИ РЕФОРМ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ** …….. 59
Ковальова О.Ю., Семенюк В.В. **РОЗВИТОК МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ** …… 61
Ковальова О.Ю., Семенюк В.В. **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ** …… 63
Коленда Н.В. **ЗАХОДИ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА** …… 65
Константюк Н.І. **ДО ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЧЕРЕЗ ІНВЕСТИЦІЇ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ** …… 67
Корнійчук Н.О. **ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНОМУ ВЕКТОРІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ** … 69
Костишина А.І. **ТРАНСФОРМАЦІЇ У ЗМІСТІ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ОНОВЛЕННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 71
Кошельок Г.В., Малишко В.С. **ПРИБУТОК І ДОХІД – ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 74
Кушнір Т.Б., Гармаш Є.І. **УКРАЇНСЬКІ СТАРТАПИ: «ГАРАЖНИЙ БІЗНЕС» ЧИ ІННОВАЦІЙНЕ МАЙБУТНЄ ДЕРЖАВИ** …… 76

Кушнір Т.Б. **ПІДТРИМКА ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ** …….. 78
Лантух І.В. **ДО ПИТАННЯ ПРО ВІДТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯННОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІНЦІ XIX - ПОЧАТКУ XX ст.** ……... 80
Лохман Н.В., Корнілова О.В. **МОНІТОРИНГ РИЗИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА** ……. 82
Любченко Н.Л. **УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 84
Максимюк Г.М. **МОДЕЛЬ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ** ……... 87
Савченко Т.В., Мала А.Є. **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** ……... 89
Мала С.І. **СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ** ……... 90
Малинич Г.М. **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ** ……... 93
Столяр О.Ю., Мельникова Л.Д. **СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ** …… 94
Мельнік А.В. **АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТА РОБІТНИКІВ** …… 96
Миронюк А.Ю. **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** ……... 99
Моісєєнко О.М. **ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ВОЇНСЬКА ПРАЦЯ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ** …….. 101
Мостова Ю.Б. **ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА** …….. 103
Ніколайчук О.А., Рачковська Ю.А., Бабич Т.О. **ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ** …… 105
Onuchak L., Popko V. **THE SHADOW ECONOMY AS AN ISSUE OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE** …….. 107
Остапук А.В., Борисюк О.В. **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** ……... 109
Островський І.А. **МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА** ……... 111
Панченко І.В., Гоцик А.Р. **ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ МЕНЕДЖЕРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ** …….. 113
Пашикян І.С., Шутова Д.М. **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ** …… 115

Попова І.А., Таранов А.С. **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ** …… 117
Поросюк В.С. **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХУДОЖНЬОЇ КЕРАМІКИ** ……... 119
Пясецький М.В. **СТРАХОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ** …….. 121
Рабосюк Ю.В. **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ** ……. 123
Савченко Т.В. **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ** …….. 124
Самусь Г.І. **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ** …….. 126
Селютін В.М., Єгоров Д.О. **ПРОБЛЕМИ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ** ….. 128
Семененко І.М. **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ** …… 130
Семенюк В.В. **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ** …….. 132
Смірнова П.В. **ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА** …….. 134
Смольнякова Н.М., Бондарєва А.Є. **ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НОВИХ НАПОЇВ З ДГК** …….. 136
Стадник Г.В. **ТРАНСАКЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ РИНКА ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ** ……... 138
Стечок В.М. **ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ** …….. 140
Сукач О.М. **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ** ……... 142
Тімченко О.Д., Ткаченко О.П. **ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ** ……. 144
Туболець І.І., Животун А.М. **БЕНЧМАРКІНГ ЯК НАПРЯМ ПОШУКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ** ……. 146
Урбан Д.П. **РОЛЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ** …… 148
Федишин І.Б. **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ У ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ** …. 150
Хандій О.О., Хандій В.В. **ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ СХІДНИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ** ……. 152
Харцій О.М. **СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** …… 153
Хлопяк С.В. **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ТУРИЗМУ** ……... 155

Червінська Л.П. **СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА** …… 157
Червінська Т.М. **СОЦІОКУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА** …… 160
Чернодубова Е.В., Чернодубов Р.Д. **ЕКОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ** ……. 162
Швець Н.В., Калюжна В.С., Приступа К.О. **ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТІНЬОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕКТОРІ** …….. 163
Шульгіна Т.С. **ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В МЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 165
Щербакова В. **ЕФЕКТИВНЕ СПОЖИВЧЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО** …… 167
Юдін В.К. **ПРОБЛЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ** ……... 168
Якимова Л.П. **МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ НАКОПИЧЕНЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ** …… 170
Яцечко А.І., Борисюк О.В. **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ** ……. 173

Секція 4

Зовнішньоекономічні аспекти підприємницької діяльності

Бартош О.М. **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС** …… 175
Белей С.І. **УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ТА УЧАСНИКІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЄВРОРЕГІОНУ «ВЕРХНІЙ ПРУТ» В КОНТЕКСТВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ** ……... 177
Герасименко Н.М. **ЕФЕКТИВНИЙ ОБМІН ПОДАТКОВОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ НА МІЖДЕРЖАВНОМУ РІВНІ** ……..…. 179
Григор'єва Л.В. **ВПЛИВ ТРАНСКОРДОННОЇ ОНЛАЙН ТОРГІВЛІ НА МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА В УКРАЇНІ** ……... 182
Деділова Т.В. **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ** ……..... 184
Коваль Я.С. **ДІАГНОСТИКА І МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** ……. 186

Коновалов Ю.О. **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТРАНЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ЩО ОТРИМАЛИ СТАТУС УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД** ……. 188
Корженівська Н.Л. **ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** ……... 190
Коць І.І. **ВАРІАТИВНО-ІНТЕРПРЕТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗУВАННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У МИТНОМУ РЕЖИМІ ПЕРЕРОБКИ НА МИТНІЙ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ** …….. 191
Лютак О.М. **УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ** …….. 193
Мельник В.М. **НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БОЛІВІЇ** ……..... 195
Мішин О.Ю., Мішина С.В. **ВИДИ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ** …….. 197
Несторишен І.В. **БЕЗПЕЧНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ ВІДПОВІДНО ДО РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ВМО** ……... 199
Піддубна К.О., Швець Н.В. **ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕССІВ** …… 201
Пуксас А., Левченко Я. **РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ В ЛИТВЕ И УКРАИНЕ** ……. 203
Савченко Т.В., Рожкова Ю.О. **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ** …….. 205
Скляр Н.М., Лоза К.М. **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИХОДУ ТОВАРІВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ** 207
Суханов Д.А. **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ** ……... 209
Цыбаков Д.Л., Феклистов М.В. **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР** …….. 212

Секція 5

Облік, аудит і оподаткування суб'єктів підприємництва

Антоненко В.М. **ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ: ПЛАНОВІСТЬ ЧИ РОЗСЛІДУВАННЯ?** 214
Атамас О.П., Комар А.В. **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОНТРОЛЮ ОБЛІКУ ВІДПРАЦЬОВАНОГО ЧАСУ** 216
Атамас О.П., Лішнівець Т.М. **МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ** 217
Безверхня Ю.В. **ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ** 219
Бєлоусова А.А., Родіна О.В. **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЩОДО СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ** 221
Бєляєва Н.С. **КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ** 223
Бєляєва Л.А. **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПРЕТЕНЗІЯМИ** 225
Bilokon M., Bunda O. **IMPROVING OF ACCOUNTING FOR EMPLOYEE BENEFITS** 227
Бондар А.М. **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА** 229
Вознюк А.О. **РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ** 231
Voynalovuch N., Bunda O. **MODERN ASPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING OF INVENTORIES** 233
Голуб Н.О. **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ** 235
Гончаренко О.О. **ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК: РІЗНОВЕКТОРНІСТЬ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ** 237
Гуцалюк О.І. **РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ** 239
Домінська О.Я., Єргулєєв К.Л. **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА** 241
Домінська О.Я., Волкова І. **НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ** 243
Домінська О.Я., Ковальчук О.І. **НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА** 245

Євдокименко А.Ю., Вербицька В.І. **ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТДВ «ЖИТЛОБУД-2»)** ……. 246
Ignatenko V., Bunda O. **INTERNAL CONTROL OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND WITH CONTRACTORS IN MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES** ……. 248
Ілляшенко К.В. **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ** ……... 250
Касатонова І.А., Ширіна І.С. **ДІЮЧА НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА З ПИТАНЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ПРОЦЕСІ** ……. 252
Касатонова І.А. **ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРВИННОГО ДОКУМЕНТУВАННЯ В КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ** ……. 254
Ковальова О.Ю., Семенюк В.В. **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА** …… 256
Ковальова Т.В. **ПРО РЕФОРМУВАННЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ** ……. 258
Кондратенко І.А. **СТРАТЕГІЧНІ УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ У ФОРМУВАННІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА** ……... 260
Корпач Б.В. **ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ** ……. 262
Корчагіна В.Г. **КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ: ВАЖЛИВІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ** …….. 264
Костенко Ю.О. **ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ** …….. 266
Костогриз В.Г. **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ** ……... 268
Костякова А.А. **УЗГОДЖЕНІСТЬ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ З СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ** …….. 270
Кравченко М.В., Трикуль С.А. **СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ** …… 271
Кульпіна О.В. **ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ** ……. 273
Куцинська М.В. **НОРМАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ** ……... 275
Кучеркова С.О. **ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ** …….. 277

Лантух І.В. **ДО ПРОБЛЕМ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ДЖЕРЕЛА ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІНЦІ XIX - ПОЧАТКУ XX ст.** 279
Литвинська Н.І., Пчелинська Г.В. **КАТЕГОРІЯ «КАПІТАЛ» В ОБЛІКУ І АНАЛІЗІ** 281
Лукін В.О. **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ТА СИСТЕМНОГО ПІДХОДІВ ДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ** 282
Лук'янець О.В., Корнух О.В. **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ** 284
Лютова Г.М., Козка А.І. **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІН ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА** 286
Макаренко І.О. **ОНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СТЕКЙХОЛДЕРІВ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ПАРАДИГМИ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ** 288
Малишко Ю.М. **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ РЕЄСТРАЦІЇ РРО ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ** 290
Масюк Ю.В., Кучеренко Т.Г. **ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ** 292
Мельник К.П. **ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЇ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ** 293
Міщенко В. **ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ** 296
Разборська О.О., Мошура Л.О. **ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗВІТІВ** 298
Наконечний А.С., Вербицька В.І. **ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ** 300
Павлова Г.Є., Логвиненко А.В. **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ** 302
Павлова Г.Є., Яковлева Н.М. **СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ЯК СКЛАДОВОЇ ІНТЕГРОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ** 304
Панасейко С.М., Петренко В.С., Терьошина Ю.О. **ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ** 305
Погорєлова Т.П., Дронь О.Г. **РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПРИСКОРЕННЯ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА** 307

Попович М.С. **ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ** …… 309
Приходько І.П., Гапонець О.О. **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА** ….. 311
Приходько І.П., Матухно К.Р., Болсуновська О.В. **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ** …… 313
Сахно Л.А. **КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ** ……... 315
Стеблянко О.О. **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ СЛУЖБ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСВ** …….. 317
Терновський В.О. **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА ДАВАЛЬНИЦЬКОЇ СИРОВИНИ** ……... 319
Скорба О.А., Ткаченко О.В. **УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ** ……. 321
Трачова Д.М. **АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКОВИХ І ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ** …….. 323
Уманська В.Г. **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ** …….. 324
Халатур С.М., Пилипенко В.І. **УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПРИВАТНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФІРМИ «АГРОЦЕНТР» ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ** ……. 326
Халатур С.М., Шкарбан Л.О. **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ЮРИДИЧНА ПРИРОДА ТА ПРАВОВИЙ РЕЖИМ** ……... 328
Хаустова Є.Б. **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ** …….. 330
Хорошилова І.О. **ЗОВНІШНЯ ТА ВНУТРІШНЯ АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ВИРІШЕННЯ** ……. 332
Шинкаренко О.М., Загнибіда А.С. **ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ** …… 334
Шинкаренко О.М., Краснова В.Ю. **СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)** ……. 336
Щербина О.В. **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ** …….. 338
Разборська О.О., Щербіна А.О. **ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ПЕРЕХОДУ ДО СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ** …… 340

Секція 3

Соціально-економічні проблеми в системі підприємницької діяльності

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Удрас А.Д.
Амельницька О.В., к.е.н., доцент
Донецький національний технічний університет

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями.

Мотивація – це діяльність, яка має ціллю активізувати працівників і побудити їх ефективно працювати для виконання цілей, які поставлені в планах.

Для цього здійснюється їх економічне і моральне стимулювання, збагачується саме зміст праці і створюються умови для прояви творчого потенціалу робітників та їх саморозвитку.

Велика увага в літературі сьогодні приділяється можливим чинникам демотивації. Проведені соціологічні дослідження дозволяють виявити найбільш ефективні методи мотивації, і фактори, що надають демотивуючий вплив [1].

Метою даного дослідження є аналіз чинників де мотивації праці персоналу на підприємствах, що займаються підприємницькою діяльністю.

Виклад основного матеріалу досліджень. Проведене журналом «Управління персоналом» дослідження «Системи і методи мотивації» серед передплатників ділових журналів «Управління персоналом» і «Трудове право» [2] показало, що найбільшу вагу серед форм мотивації має оклад (4,25 балів за п'ятибальною шкалою) й індивідуальна надбавка 93,82), а потім вже йдуть різні види премій, на тлі інших виділяються медичне страхування, можливість отримання кредитів і матеріальна допомога.

Як досить важливі відзначені наступні мотиваційні форми: хороший моральний клімат в колективі, кар'єра, хороші умови праці, оплата путівок, соціальні відпустки.

Визначальними причинами в ситуаціях несумлінних (кримінальних) відносин персоналу до майна і фінансів фірми названі такі (табл. 1).

Серед найбільш можливих факторів демотивації в літературі називаються [3]: порушення негласного контракту, невикористання будь-яких навичок співробітника, які він сам цінує, ігнорування ідей і ініціативи, відсутність почуття причетності до компанії, відсутність відчуття досягнення, не видно результатів, немає особистого і професійного зростання, відсутність визнання досягнень і результатів з боку керівництва та колег, відсутність змін у статусі співробітника.

Таблиця 1

Причини несумлінних (кримінальних) відносин персоналу до майна і фінансів фірми [3, с. 30]

Причина	*Оцінка по 5-бальній шкалі*
Безконтрольність	3,81
Походження з відповідного демографічного середовища	3,36
Недолік засобів існування	3,10
Схильність всіх людей до спокуси	2,88
Образа на компанію	2,39

Існують певні рекомендації щодо запобігання кожного з наведених чинників де мотивації. Розглянемо їх в приблизному хронологічному порядку їх прояви на новому місці роботи:

- 1 - максимум реалістичної інформації в процесі відбору, формування реалістичних очікувань;

- 2 - вчити тих, хто знову прийшов (в явній або прихованій формі, тобто «по ходу справи»), відкладаючи при цьому «на дальню полицю» навички, що не знадобилися;

- 3 - прислухайтеся до ідей і пропозицій і завжди пояснюйте, чому, на Ваш погляд, та чи інша ідея не підходити для реалізації в Вашій компанії.

- 4 - почуття причетності до спільної справи і командний дух є дуже сильним стимулом;

- 5 - для співробітників «рутинної» сфери потрібно створювати час від часу проекти - короткострокові завдання, часто в суміжних зі спеціалізацією співробітника областях;

- 6 - радійте «перемогам» Ваших співробітників. Заохочуйте їх за це, можливо, не завжди фінансово, але зате завжди – словесним схваленням і підтримкою;

- 7 - у цьому випадку доцільно використовувати різні прийоми зміни статусу без зміни посади, наприклад, керівництво тимчасовим проектом.

Актуальність, необхідність і перспективність досліджень чинників де мотивації праці з метою їх запобігання, потребує подальших досліджень в цьому напрямку. Застосування системи нематеріального стимулювання в підприємництві дозволить підвищити його ефективність. Перспективами подальших досліджень є розширення та поглиблення практичних рекомендацій щодо запобігання чинників демотивації персоналу в сфері підприємництва.

Література:

1. Озерникова Т. Профессионализм и трудовая мотивация // Служба кадров. – 2012. - №2. – С. 26-31.

2. Результаты исследования методов мотивации. // Управление персоналам. – 2012. – №1. – 30 с.

3. Сурков С.А. Мотивация персонала. // Управление персоналом. – 2002. №7. – С. 32-34.

ПРИНЦИПЫ ПРИНЯТИЯ ПРАВИЛЬНЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Блага В.В., к.э.н. , доцент
Амангельдыева З.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Интенсивное вмешательство человечества в первозданность природы оказывает на нее негативное влияние, что непосредственно отражается на здоровье и условиях жизни человечества. В связи с этим многие научные исследования посвящены проблеме предотвращения экологического кризиса, а также разработке и внедрению мер по выходу из сложившейся экологической ситуации. В работах отечественных ученых, в частности Владимирова А.М., Ляхина Л.Т. и Деминой Т.А., исследуются методы предупреждения возникновения кризисных явлений и пути выхода из существующей неблагоприятной экологической ситуации, однако не уделяется должного внимания повышению эколого-экономической эффективности проектных решений [1, 2].

Взаимосвязь ресурсной и эколого-экономической системы обуславливает необходимость экологизации дальнейшего экономического развития. Содержанием экспертных работ является прогноз и анализ возможных изменений в окружающей среде вследствие реализации проекта, осуществлении мероприятий или программ экономического развития. Экологическая экспертиза тем самым становится неотъемлемым элементом экономического программирования природопользования.

Экологическую экспертизу необходимо рассматривать в двух аспектах:

1. Экспертиза является процессом, суть которого заключается в оценке будущего состояния на основании мнения экспертов и общественности.

2. Экспертиза является процедурой составления документа, который содержит вывод о целесообразности реализации конкретного проекта [3].

Проблема, которая возникает при определении природоохранных затрат с точки зрения как территории, так и предприятия, заключается не только в сложности точного производственного и природоохранного оборудования. И капитальные вложения, и текущие эксплуатационные затраты не всегда можно точно отнести к элементам основных производственных фондов, предназначенных либо только для производства продукции, либо только для охраны окружающей среды. Другими словами, невозможно ни технологически, ни экономически точно выделить объект природоохранных затрат, т.е. ту часть совокупного производственного комплекса, которая наносит ущерб окружающей среде, и ту часть, которая его предотвращает. Следовательно, обе части единого производственного комплекса не могут выступать в качестве объектов изолированного рассмотрения и анализа.

Более того, существует опасность принятия ошибочного эколого-экономического решения, а, значит, напрасно потраченных общественных

ресурсов, если будут покупаться такие виды оборудования, которые предназначены исключительно для охраны окружающей среды. В этом случае будет происходить торможение разработки экологически безопасных технологических процессов в пользу тех, которые наносят убыток.

Мероприятия, направленные на снижение негативных последствий реализации хозяйственного проекта, необходимо рассматривать как составляющую часть последнего. Предотвращение негативных изменений в природной среде и улучшение ее состояния – неотъемлемая часть результата, который достигается проведением хозяйственного мероприятия. Такой подход означает качественно новый взгляд на общественное производство, способствующее формированию и повышению спроса на чистую окружающую среду, удовлетворение которого становится целью деятельности предприятия в рыночных условиях.

То, что на сегодняшний день расценивается как достижение в области охраны природы, должно стать нормой, отклонение от которой недопустимо. На планово-проектной стадии работ необходимо закладывать условия сохранения природной среды, т.к. потребность общественности в чистой окружающей среды постоянно возрастает. Удовлетворение этой проблемы требует все большего количества средств и усилий, поэтому предлагая проведение любого хозяйственного мероприятия необходимо четко соблюдать условия, при выполнении которых экологическое состояние не ухудшится. Это положение является принципиально важным в понимании действительной (эколого-экономической) эффективности будущего хозяйственного мероприятия. Экономические интересы общества в реализации крупномасштабного мероприятия, получение целевого продукта находятся на одном уровне с интересами сохранения исходящего (на момент начала реализации проекта) состояние природной среды и даже его улучшения.

Развитие Украины должно базироваться на достижениях мировой цивилизации, защите экономического суверенитета и утверждении национальных ценностей. Целью перехода Украины на принципы постоянного развития является достижение высокого качества жизни нынешнего и будущих поколений на основе сбалансированного решения проблем социально-экономического развития, сохранения окружающей природной среды, рационального использования и возобновления природно-ресурсного потенциала.

Литература:

1. Демина Т.А. Экология, природопользование, охрана окружающей среды / Т.А. Демина. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 143 с.

2. А.М. Владимиров. Охрана окружающей среды / А.М. Владимиров, Ю.И. Ляхин, Л.Т. Матвеев. – Л.: Львов, 2004. – 245 с.

3. Быстряков И.К. Эколого-экономические проблемы развития производительных сил / И.К. Быстряков. – К.: Международное финансовое агентство, 2002. – 380 с.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В МЕДИЧНОМУ ТУРИЗМІ

Бовш Л.А., к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

Питання здоров'я та оздоровлення людей сьогодні є актуальним питанням, адже погіршення екологічної ситуації у світі та військова ескалація на сході України вимагає особливого підходу до формування медичного обслуговування в країні. Тому попит на медичні послуги постійно зростає. Можливість вибору та бюджетні обмеження створюють умови пошуку оптимальних рішень з різними географічними варіаціями.

Часто пацієнту значно дешевше лікуватися в іншій країні, ніж вдома, або рівень медичних послуг в певних дестинаціях значно вищий, що й визначає мету подорожі. Так як такого роду послуги потребують часу, то подорожуючих з метою оздоровлення варто означати «медичними туристами». В світлі означеного набуває актуальності визначення відносин та механізмів управління в сфері медичного туризму, необхідних для вирішення одного з важливих завдань – забезпечення послугами розміщення.

Суб'єкти, що організовують надання оздоровчих, лікувально-реабілітаційних та медичних послуг, стикаються з проблемою розміщення пацієнтів, що чекають черги та проходять реабілітацію, а також супроводжуючих осіб. Споживачам повинен надаватися вибір, на який впливатимуть особисті вподобання, цілі та можливості.

На нашу думку, означені вище послуги варто об'єднати одним терміном: медичний туризм. А лікувальні, оздоровчі, реабілітаційні напрями можна назвати підвидами медичного туризму, адже кожен з них містить елементи медичного втручання.

Розподіливши підвиди медичного туризму, можна означити засоби розміщення, які найбільш доцільні [15]:

- профілактично-оздоровчий і санаторно-рекреаційний туризм – санаторно-оздоровчі та курортні комплекси;
- лікувальний туризм – готельно-медичні комплекси.

Якщо перші два мають в Україні історично сформовану пострадянську структуру, яка потребує лише матеріально-технічної модернізації, то лікувальний туризм потребує додаткової уваги. Так, останній представлений в Україні такими закладами, як Державний інститут серця, що отримав міжнародну акредитацію QHA; ДУ «Національний інститут очних хвороб і тканинної терапії ім. В.П. Філатова НАМН України» (м. Одеса); ДУ «Національний інститут серцево-судинної хірургії ім.. М.М. Амосова НАМН України» (м. Київ); МЦ «Мати і дитина», приватні клініки ISIDA тощо, які забезпечують такі напрями, як кардіохірургія, офтальмологія, репродуктивна медицина, біотехнології, естетична медицина, реконструктивна та пластична хірургія.

Як бачимо, напрям представлений медичними центрами, що не передбачають якісного розміщення споживачів. Тому роль туризму тут неоднозначна, і говорити про медичний туризм як галузі явно недоцільно.

Як відомо, матеріально-технічною базою туризму є підприємства розміщення, які забезпечують перебування особи понад 24 години в певній локації. Тому роль засобів розміщення в медичному обслуговуванні визначатиметься соціально-психологічним аспектом сприйняття якості сервісу.

Ми звикли до медичних послуг в рамках одного закладу, де містяться в комплексі амбулаторії, лабораторії, операційні, маніпуляційні, палати для пацієнтів тощо. Для поліклінічного рівня цього може бути достатньо.

Проте для медичних центрів, де практикують висококваліфіковані лікарі та застосовуються унікальні технології, палати є лише до- та постопераційним розміщенням пацієнтів, або критичних випадків. Для реабілітації та перебування супроводжуючих осіб потрібні інші умови.

Тому, на нашу думку, сьогодення потребує створення готельно-медичних центрів, де на верхніх поверхах розміщуватимуться готельні номери та приміщення оздоровчо-спортивних послуг, на нижніх – безпосередньо медичні функціональні приміщення та палати невідкладної та оперативної допомоги, реанімаційні тощо. Адже відновлення та реабілітація повинні перебувати, на нашу думку, в умовах, наближених до домашніх.

Перевагами України в перерахованих напрямах є те, що вітчизняна медицина володіє унікальними медичними розробками і високими результатами лікування при найкращому у Європі співвідношенні «ціна-якість» [1]. Найпопулярнішими сьогодні напрямками для формування бізнесу в сфері медичного туризму, при цьому, є лікування безпліддя, серцевих хвороб, стоматологія та онкологія. Сьогодні, при відсутності державної підтримки та програм розвитку задля залучення іноземних пацієнтів вітчизняні клініки використовують кілька моделей [2]: самостійний пошук у співпраці з агентствами та направлення з інших клінік. Вітчизняні туристичні фірми ж орієнтуються на пропонуванні виїзного медичного турпакету.

Таким чином, перспективним напрямком, вільною ринковою «нішею», що потребує значних інвестиційних вливань та держаної підтримки є готельно-медичні комплекси. Тому перспективними є подальші дослідження цього аспекту з позиції формування інвестиційної політики розвитку готельно-медичних комплексів в Україні як конкурентоспроможного виду туристичного бізнесу та нового бізнесового тренду.

Література:

1. Медичний туризм в Україні: проблеми та перспективи Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.amnu.gov.ua›news ...733...turizm-v-ukra...ta-perspektivi/

2. Надюк З.О. Ринок медичних послуг: роль держави у фінансуванні системи охорони здоров'я України // Державне управління. – 2008. – № 4. – С. 100-103.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Борщенко Т.І.
Київський національний університет ім.Т.Г.Шевченка

Феномен соціального підприємництва почав активно обговорюватися лише в 70-х роках XX століття, проте вже встиг стати в економіці окремою предметною областю, в якій працює значна кількість дослідників. Соціальні підприємці існували і раніше, однак це явище не було поширеним настільки, щоб привернути увагу економістів і дослідників підприємництва зокрема.

Пропонуються різні концептуальні підходи до визначення соціального підприємництва. Для одних дослідників соціальне підприємництво – це діяльність некомерційних організацій, які шукають альтернативні стратегії ресурсного забезпечення, для інших – це особлива форма соціальної відповідальності підприємств комерційного сектора, які обирають стратегію міжсекторної взаємодії корпорації та суспільства, для третіх – це каталізатор соціальних змін для вирішення злободенних соціальних проблем [3, с.123].

На думку Грегорі Діза, директора Центру розвитку соціального підприємництва Університету Дюка (США), соціальне підприємництво «поєднує в собі пристрасть до соціальної місії з властивими бізнесу дисципліною, інновацією та рішучістю ». Науковець виділяє п'ять факторів, що визначають соціальне підприємництво: прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага); виявлення і використання нових можливостей для реалізації обраної місії; здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання; рішучість дій, які не обмежені наявними ресурсами; висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [1].

Слід зазначити, що розвиток соціального підприємництва є більш притаманний країнам, які досягли досить високого рівня добробуту населення, зокрема його економічної складової. Однією з таких країн є Норвегія.

Норвегія лідирує за рівнем задоволенням населення своїм життям вже кілька років поспіль. Люди відчувають безпеку у завтрашньому дні, але, водночас розуміють, що геополітичні процеси та світова економіка, які є мінливими і опосередковано, а згодом і безпосередньо, впливають навіть на найуспішніших та незалежних, а тому в будь-який момент можна залишитися за межею. Саме тому допомога та турбота про потребуючих є одним із пріоритетів як державного сектору, так і приватних структур. Ключовим в даному контексті є розвиток соціального підприємництва, як однієї із форм забезпечення економічної стабільності та суспільної рівноваги, яка націлена на пом’якшення або вирішення соціальних проблем.

У Норвегії поява соціального підприємництва в першу чергу була обумовлена активністю приватних осіб, компаній та інвесторів, основною мотивацією яких було вирішення питань, пов’язаних з появою великої кількості

біженців. Втім з 2011 року починаються проявлятися політичні інтереси у цьому напрямку. Першими кроками державних структур стали розробка навчальних курсів та підготовка посібника для соціальних підприємців, які спрямовують свої зусилля на боротьбу з бідністю та соціальною ізоляцією. Згодом держава починає дотувати соціальних підприємців та фокусується на «великого інвестора» [2, с.26].

З 2013 року політична мета у розвитку соціального підприємництва вже чітко окреслена. Уряд оголосив, що держава буде сприяти доступу соціальних підприємців до можливостей та схем фінансування на рівні з іншими підприємцями [4, с.20]. Тому сьогодні функціонування соціального підприємництва в Норвегії є звичайною справою, а кількість підприємств подібного типу вимірюється в тисячах.

Поняття «соціального підприємництва» в Норвегії суттєво відрізняється від українських реалій. На жаль, в Україні соціальним підприємництвом здебільшого займаються неприбуткові громадські чи благодійні організації без законних на те підстав. Відсутність законодавчо закріпленого визначення «соціального підприємництва» та належної нормативно-правової бази створює суттєві перепони на шляху до розвитку такої сфери діяльності. Однак, важливим моментом,що унеможливлює розвиток даного виду діяльності в нашій державі є низький рівень добробуту більшості населення. Пересічний українець змушений в першу чергу думати про матеріальні результати своєї діяльності, не задумуючись про соціальні аспекти. Низький рівень економічного добробуту змушує думати лише про задоволення потреб, що знаходяться на нижчих сходинках «піраміди Маслоу».

Отже, підсумовуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що якісно новий рівень розвитку соціального підприємництва в Україні залежатиме першочергово від підвищення загального рівня економічного добробуту населення країни, а вже далі від удосконалення нормативно правової бази, популяризації даного виду діяльності через роботу ЗМІ, безпосереднє навчання підприємців та роботу з громадськими організаціями. Поширення соціального підприємництва, в свою чергу, буде мати позитивний ефект на соціальну складову добробуту.

Література:

1. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2008 (revised vers.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

2. Посібник з планування соціального підприємства / пер. з англ.: Британська Рада в Україні. – К. : Британська Рада в Україні, 2014. – 68 с.

3. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посіб. / Г. В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 556 с.

4. Сандакова О. Соціальне підприємництво: що це? / О. Сандалова // Наша громада. – 2014. – № 1. – С. 19-24.

ОПТИМАЛЬНИЙ АСОРТИМЕНТ ЯК СОЦАЛЬНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Булгакова О.В., к.е.н., доцент
Бондарчук М.Є.
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Економічні реалії сьогодення, які швидко змінюються, підіймають питання соціальної складової в економічному розвитку будь-якого підприємства.

Тому для підприємства соціальна відповідальність бізнесу набуває принципово нового значення, оскільки спонукає у все більшій мірі формувати свою економічну поведінку з орієнтацією на неринкові мотиви, які пов'язані з виникненням партнерських відносин між всіма учасниками ринку.

Узгодження соціально-економічних інтересів між суб'єктами, а також між ними і державою утворює цілу систему суспільних відносин, яка пронизує соціально-економічні відносини від національного рівня до певного підприємства.

Економічна складова соціальної відповідальності або діяльність з метою сталого розвитку формує багато важливих аспектів для підприємства:

- напрям та характер інвестицій;
- ланцюг поставок від вибору постачальників до асортименту товарів;
- характер використання трудових ресурсів;
- напрям використання ресурсів для досягнення кінцевої мети;
- правила ведення бізнесу та ділових відносин.

Слід враховувати не тільки безпосередній вплив суто економічної діяльності підприємства, а й опосередкований економічний вплив діяльності підприємства на якість життя споживачів через рівень якості товарів, раціональність та оптимальність асортименту товарів відповідно до існуючих потреб.

Предметною основою функціонування та важливим об'єктом управління на рівні торговельного підприємства є "товарний асортимент", дослідження сутнісних характеристик якого дозволило встановити відсутність його загальновизнаного чіткого розуміння через існування низки тотожних понять, які є досить близькими за змістом, але мають певні обмеження у використанні.

Складність і різноспрямованість товарного асортименту та чинників, які впливають на його формування, посилюють значущість проблеми розробки якісної асортиментної політики, проте відсутність системного погляду на її зміст і місце в системі управління зумовили необхідність дослідження не тільки логіки її формування, але й її сутнісно-змістовних характеристик. Виходячи з необхідності узгодження і гармонізації різних аспектів асортиментної політики із цілями підприємства та його місією, асортиментної концепцією та стратегією, доцільним є розглядання асортиментної політики як курсу дій з

управління асортиментом, що передбачає уточнення та конкретизацію стратегічної мети й поточних завдань, розробку, обґрунтування та планування засобів, методів і форм діяльності, реального ресурсного забезпечення їх реалізації.

Як основу асортименту деякі автори визначають фактор попиту та споживчих потреб, визначаючи асортимент як "набір товарів, який формується за певними ознаками, що задовольняє різноманітні, аналогічні й індивідуальні потреби". Цей підхід, на нашу думку, враховує маркетингову спрямованість асортименту, ставлячи на перше місце питання попиту та конкурентоспроможності, аналізуючи і внутрішні фактори підприємницької діяльності. Але при цьому такі визначення відображають лише одну сторону маркетингового підходу до асортименту – задоволення споживача.

Дослідження показало, що асортимент не можна сприймати і характеризувати як уособлену категорію, тому що вона є невід'ємною складовою комплексу маркетингу і має значно ширше призначення і цільову спрямованість. Завдання маркетингу при оптимізації асортименту полягає в тому, щоб "підігнати" переваги технічних характеристик до очікуваних вигод споживачів (відчутним і невловимим параметрам якості).

Узагальнення та розвиток основних підходів до класифікації чинників, що впливають на процес формування та оптимізації асортименту дозволили визначити, що вивчення характеру та сили їх впливу доцільно здійснювати, ґрунтуючись на вихідних положеннях теорії зацікавлених сторін. Використання системного підходу дозволить забезпечити найбільш повне задоволення купівельного попиту, підвищення економічної ефективності підприємства і рівня обслуговування споживачів і тим самим окреслити цільову спрямованість товарного асортименту.

Відповідальне ставлення виробничого або торговельного підприємства до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Таким чином, відповідальність підприємства за вплив її рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї організації і реалізується нею в практиці взаємовідносин.

Література:

1. Чернега О.Б., Орлова В.О., Бочарова Ю.Г. Цивілізаційний потенціал розвитку підприємництва в Україні // Бізнес-інформ, 2012, № 5. – С. 84-86.

2. Бридж Уильям. Управление компанией в период структурных изменений : [пер. с англ.] / Бридж Уильям. – М. : Вильямс, 2007. – 320 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Булигіна Д.
Університет митної справи та фінансів

В умовах несприятливої соціально-економічної ситуації в Україні, а також поглиблення інтеграційних процесів, що потенційно несуть ризики для національної економіки, ефективне функціонування та розвиток фондового ринку є необхідною умовою забезпечення економічної стабільності в країні. Фондовий ринок повинен функціонувати як регульований елемент цілісної фінансової системи, синхронізований з банківським сектором і системою державних фінансів.

Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників: торгівців цінними паперами, компаній з управління активами, організаторів торгівлі на фондовому ринку, депозитаріїв та організацій, які здійснюють кліринг, реєстраторів і зберігачів, за безпосередньої участі яких забезпечується випуск та обіг цінних паперів.

Центральною ланкою інфраструктури фондового ринку, на яку покладені завдання оптимізації та регулювання взаємовідносин між елементами системи, є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [2].

Сьогодні в Україні функціонують:

- ПАТ «Українська біржа»;
- ПАТ «Східно-європейська фондова біржа»;
- ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»;
- ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»;
- ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа»;
- ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа»;
- ПАТ «Фондова біржа ПФТС»;
- ПрАТ «Придніпровська фондова біржа»;
- ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС»;
- ПрАТ «Українська фондова біржа» [3].

Незважаючи на несприятливу ринкову кон’юнктуру, загалом у 2015 році спостерігалась висока активність біржового сегменту й відбулось збільшення обсягів операцій з цінними паперами.

Про це свідчить показник капіталізації лістингових компаній, який збільшився на 20% порівняно з минулим роком. Також збільшився – на 35,82% порівняно з відповідним періодом 2014 року – обсяг біржових контрактів з цінними паперами за результатами торгів на організаторах торгівлі.

Динаміка обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня–грудня 2015 року представлена в табл. 1.

Цілісності біржової системи заважає слабка взаємодія фондових бірж з інституціями виконання біржових договорів.

Диспропорції фондового ринку, які виявляються в істотному переважанні неорганізованого фондового ринку над організованим, зовнішніх інвесторів над внутрішніми, значній концентрації ринку за обсягами торгівлі і за показниками капіталізації, потребують забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури, насамперед біржового сегменту.

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом січня-грудня 2015 року, млн. грн.

Місяці	*Фінансові інструменти*						
	Акції	*Облігації підприємств*	*Державні облігації України*	*Облігації місцевої позики*	*Інвестиційні сертифікати*	*Деривативи*	*Усього*
Січень	2003,46	2707,48	37428,99	2,22	272,3	1108,82	43523,27
Лютий	676,47	1463,85	41984,87	3,37	48,76	1040,02	45219,25
Березень	1078,41	1692,93	17086,07	16,22	888,7	1033,72	21799,64
Квітень	2087,22	1992,36	15769,96	4,54	263,53	966,3	21084,90
Травень	1377,07	1660,41	43759,01	2,61	93,32	749,02	47642,96
Червень	1084,21	4205,67	30285,12	6,8	310,05	760,77	36652,62
Липень	1462,24	2584,41	29551,24	2,8	92,19	127,98	33832,89
Серпень	1355,43	5510,69	120894,80	2,97	180,96	591,39	128558,54
Вересень	3439,70	2432,10	86141,52	523,09	399,94	1041,78	93986,36
Жовтень	4617,77	3656,44	50557,72	9,7	489,45	640,62	59981,64
Листопад	4597,16	3081,10	34950,37	2,38	323,07	787,94	43783,45
Грудень	2817,96	2816,94	44881,67	3,59	889,95	763,1	52349,57
Усього	26597,10	33804,38	553291,34	580,3	4252,21	9611,45	628423,49

З прийняттям Закону України «Про депозитарну систему України» розпочалася реформа депозитарної системи, проте нині відкритими залишаються питання удосконалення механізмів виплати доходів за цінними паперами, впровадження міжнародних стандартів з питань провадження депозитарної діяльності [1].

Література:

1. Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейськи вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan.

2. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129-134.

3. Рекуненко І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Бутко Н.В., к.е.н.
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Відображення об'єктивного процесу розвитку інтеграційних процесів спрямоване на поступове виробничо-технологічне об'єднання діяльності підприємств різноманітних організаційно-правових форм господарювання з можливістю в майбутньому органічного злиття в юридично єдині формування. Такий процес супроводжується створенням різних форм інтегрованих об'єднань: агломерацій, галузевих утворень, структур для координації інтересів аграрно-промислових підприємств тощо. Нині вагоме місце серед них посідають кластери – територіально-галузеві об'єднання підприємств, чия взаємодія між собою сприяє ефективному використанню ресурсів, технічному забезпеченню, освоєння нових технологій, вищою конкурентоспроможністю продукції на регіональному рівні, яка є досить помітною у глобальному масштабі.

Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою розвитку інноваційної економіки. Сучасний кластер являє собою добровільне партнерське об'єднання за територіальною ознакою виробників товарів з постачальниками та іншими інститутами, спрямоване на одержання сукупної економічної вигоди на основі комплексного задоволення своїх виробничих вимог та запитів споживачів. Таке об'єднання у цілому сприяє великим капіталовкладенням, значній спеціалізації, впровадженню спільних проектів, у яких беруть участь взаємопов'язані підприємства з різних галузей, формуванню могутнього ресурсного потенціалу для забезпечення безперервної виробничо-господарської діяльності учасників інтегрованої структури.

Характерною особливістю кластерних структур є розвиток конкуренції між підприємствами об'єднання у зниженні витрат виробництва, цін продукції, поліпшення якості, асортименту продуктів, формування нових каналів реалізації продукції тощо, що призводить не лише до підвищення конкурентоспроможності окремого підприємства інтегрованої структури, а й певного регіону та країни загалом. Адже, активна конкуренція в одній галузі виробництва кластерного об'єднання поширюється на підприємств-виробників інших його галузей, що є поштовхом для прискорення їхнього розвитку.

Основними принципами формування та функціонування кластерів мають стати [1]: територіальна локалізація господарюючих суб'єктів в кластерному об'єднанні; добровільність участі в його створенні та функціонуванні; виділення ядра кластера, навколо якого будуть групуватися інші учасники; державно приватне партнерство; паритетність економічних відносин між його учасниками; соціальна орієнтація учасників кластерних технологій; спрямованість на створення інноваційних продуктів тощо.

У більшості регіонів нашої держави формуються сприятливі передумови для створення, розвитку та функціонування відповідних кластерних об'єднань. Основними з них є реалізація державних програм економічного і соціального розвитку, цільових програм розвитку галузей АПК, регіональних програм розвитку окремих галузей виробництва, які спрямовані на використання конкурентних переваг територій, на яких вони зосередженні.

На шляху запровадження кластерної моделі розвитку економіки нашої країни досить важливим кроком стало розроблення проекту Концепції створення кластерів в Україні, за якої визначають наступні їх види [2]:

1. Виробничі – об'єднують сільськогосподарські підприємства та підприємства харчової промисловості для виробництва агропродовольчих товарів.

2. Інноваційно-технологічні – об'єднання підприємств з метою створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності.

3. Туристичні – утворюються з підприємств різних сфер діяльності на базі туристичних активів регіону.

4. Транспортно-логістичні – включають комплекс інфраструктури та підприємства, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні й доставці вантажів та пасажирів, набуваючи розвитку в регіонах зі значним транспортним потенціалом.

Для активізації підприємницької діяльності аграрно-промислового виробництва доцільно запроваджувати організаційні моделі кластерного об'єднання з метою удосконалення системи організації ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств продуктових підкомплексів. Світова практика функціонування кластерних об'єднань свідчить про значні соціально-економічні вигоди (ефекти), які забезпечуються визначальними чинниками формування кластерної моделі виробництва та показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

Отже, стратегічна спрямованість кластерної моделі організації виробництва полягає у забезпеченні співробітництва між учасниками інтегрованого об'єднання, що призводить до підвищення ефективності діяльності як окремих підприємств продуктових підкомплексів, так і регіону в цілому. Кластерні структури забезпечують ефективність управління, цілеспрямоване використання ресурсного потенціалу та організаційно-економічного ресурсу підприємств-учасників об'єднання.

Література:

1. Божидарнік Т. В. Інновації в молочному секторі економіки та їх роль у розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України / Т.В. Божидарнік // Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту. – 2011. – № 1. – С. 157-170.

2. Россоха В. В. Кластерна модель організації виробничих систем / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 146-152.

СТАРЕНИЕ ОБЩЕСТВА – НОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Дубовицка Ленка, Ing. PhD.
Центрально европейский университет, г. Скалица, Словакия
Татиана Вархолова, профессор, канд. эконом. наук
Центрально-европейский университет, г. Скалица, Словакия

Старение общества становится важной социально-экономической проблемой развитых стран. Для отражения уровня этого процесса вошло в практику несколько терминов. В отчете ООН в 1956 году был впервые использован термин „стареющее общество“ как характеристика общества, в котором доля населени в возрасте старше 65 лет достигла 7% и продолжает увеличиваться. Если этот показатель достигает 14%, используется термин „старое общество“, в последнее время появился новый термин – „супер стареющее общество“, т. е. общество, в котором доля лиц в возрасте старше 65 лет превышает 20%.

Чтобы проиллюстрировать актуальность данной проблемы, достаточно показать, что в течении десятилетия с 2004 до 2014 года произошло дальнейшие увеличение доли населения в возрасте от 65 лет и старше практически во всех европейских странах. Так, по данным Евростата, в 2014 году в Италии, Германии и Греции доля населения в возрасте старше 65 лет составляла более 20 %. К этому результату приближаются Португалия, Болгария, Финляндия, Швеция и Латвия. У большинства других стран, входящих в ЕС-28, эта демографическая характеристика находится на уровни 17-19%, в Словакии этот показатель составляет 13,5%. В ЕС-28 за 2014 год доля лиц в возрасте старше 65 лет составляла в среднем 18,5%.

Стоит отметить, что в настоящее время мировым первенством не только масштабом доли пожилого населения но и темпами старения общества отличается Япония. В этом контексте используется новый термин „японизация экономики“, когда сокращение трудоспособного населения наряду с прогрессирующим старением общества оказывают отрицательное влияние на эффективность экомики.

Как известно, в научной литературе существуют два направления в исследовании влияния современных демографических изменений. Первое направление указывает только на негативное влияние стареющего общества, связанное с увеличением государственных расходов на социальные гарантии. Например, Американский национальный институт по проблемам старения населения (National Institute in Ageing) характеризует старение населения как "серебрянное цунами", которое приближается и к которому мы не готовы (Fried - Hall, 2008). G. Stauner (2008) констатирует, что универсальное медицинское обеспечение пожилого населения приведет к увеличению государственных расходов, которые могут быть компенсированы только за счет увеличения

взносов и, следовательно, будет усиливаться тенденция понижения государственного финансирования здравоохранения.

С другой стороны, авторы некоторых публикаций считают, что старение населения предлагает новые возможности для экономического роста (Prettner, 2013, Lee - Mason, 2011). Этот подход тесно связан с концепцией серебряной экономики (silver economy), то есть адаптацией экономики к потребностям стареющего общества. Авторы исследования, проведенного компанией Accenture (2011 – „Новые волны роста“), рассматривают старение населения как возможность для роста отраслей промышленности с производством продукции, предназначенной для старшего поколения.

На новые возможности роста быстро зареагировали известные американские IT – фирмы IBM, Intel, Cisco, Microsoft Google, которые в настоящее время занимают ведущие позиции на рынке телемедицины и удаленного контроля за состоянием здоровья. Важные позиции в сфере фармацевтических инноваций на рынке серебряной экономики сохраняет крупнейшая биофармацевтическая американская компания Pfizer в сфере регенеративней медицины связанной с продукцией из стволовых клеток, нацеленной на борьбу с 20 возрастными болезнями.

Прогнозы, связанные со старением населения и неблагоприятным уровнем рождаемости в странах ЕС вызывают опасения нехватки рабочей силы. Согласно исследованиям, проведенным ОЭСР, Европа до 2060 года будет потребовать около 50 миллионов человек, чтобы восстановить недостаток трудоспособного населения. Необходимо отметить, что это требование учитывает только демографические факторы. На преодаление демографической катастрофы в странах ЕС некоторые экономисты, политики и лидры бизнеса (особенно в Германии) делают особый акцент на иммигрантов, которые бы могли помочь решить неблагоприятную ситуацию, связанную с потерей рабочей силы.

Литература:

1) FRIED, L. P. − HALL, W. J. (2008). Leading on Behalf of an Aging Society. In Journal of the American Geriatric Society, Volume 56, pp. 1791 − 1795.

2) KOHLBACHER, F., GUDORF, P., HERSTATT, C. (2011) Japan’ s growing silver market – An attractive business opportunity for foreign companies? In S. Kunisch, S. Boehm, M. Boppel (Ed), From Grey to Silver – Managing the challenges and Opportunities of Demographic change, pp. 189-205. ISBN 979-3-642-15593-2, e-ISBN 979-3-642-15594-9.

3) LEE R. − MASON A. (2011). Population Aging and the Generational Economy: A Global Perspective. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2011.

4) PRETTNER K.(2013). Population aging and endogenous economic growth. Journal of population economics. Vol. 26. №. 2/2013, pp. 811-834.

5) STAUNER, G. (2008). The Future of Security Systems and Demographic Change. In European Wiew, Volume 7, pp. 203 − 208.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДНОВЛЕННЯ ТА МЕДИЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Войтович С.Я., к.е.н., професор
Луцький національний технічний університет

Соціально економічний розвиток підприємств та підприємницьких структур ставить багато гострих питань та викликів для їх власників та керівників. Такий розвиток стосується як досягнення високих фінансових результатів для підприємств з однієї сторони, так і забезпечення належних умов праці і відновлення (реабілітації) для залученого персоналу з іншої.

Недостатність фінансування владою соціальних програм реабілітації та оздоровлення населення [5], неможливість забезпечення чи в багатьох моментах недостатнє бажання керівників підприємств і закладів витрачати кошти та надавати реабілітаційні відпустки для персоналу спричиняють загрози щодо умов нормального відтворення трудових ресурсів.

Аналіз практики діяльності бізнес-структур та державного сектору в Україні дозволяє стверджувати, що інтенсивність та важкість праці залишається достатньо високою, яка визначає собою високий рівень втомленості працівників, і як наслідок – втрата працівником бажаного рівня продуктивності праці та зниження рівня здоров'я і самопочуття через працю.

В таких умовах постає необхідність розробки та імплементації дієвих механізмів та програм забезпечення соціальної відповідальності бізнесу, яка проявляється в тому числі через практичну реалізацію процедур відновлення та оздоровлення найнятих працівників.

Вищезазначені аспекти вимагають розгляду соціальної відповідальності бізнесу як окремої концепції та стратегії розвитку вітчизняних підприємств і організацій [2]. В широкому значенні вона передбачає [4] відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Окремим елементом із множини усіх зазначених, до якого застосовується концепція соціальної відповідальності бізнесу, є працівники підприємства. Реалізація в практиці діяльності підприємств та організацій соціальної відповідальності бізнесу [6] повинна передбачати такі процедурні моменти та відповідати таким вимогам: забезпечувати професійний розвиток працівників, їх компетенцій а також відповідний рівень їх здоров'я і працездатності; відповідати чинному законодавству, встановленим нормам організаційної культури і корпоративної поведінки, умовам праці і відпочинку; бути використовуваною в практиці функціонування підприємства, зазначеною у положеннях про організацію відділів і служб та у посадових інструкціях працівників підприємства, відображати взаємовідносини між керівництвом та працівниками.

Соціальна відповідальність бізнесу є добровільно впроваджуваною концепцією, програмою розвитку і способом функціонування підприємства чи організації [3]. Власне тому, додержання та забезпечення високих стандартів щодо безпечної і нормованої праці, щодо створення належних взаємовідносин між адміністрацією та підлеглими, щодо забезпечення рівня соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, щодо забезпечення виробничої культури - стосується виключно бажання та прерогатив самих підприємств чи організацій на добровільних засадах.

Питання відновлення працездатності та забезпечення здоров'я персоналу, тобто елементу організаційної культури та соціальної відповідальності бізнесу, знаходиться як у площині компетенції адміністрації підприємства, так і в компетенції самого працівника. Воно знаходить своє вираження у створенні та забезпеченні належних умов відновлення і реабілітації, проходження медичного лікування у санаторно-курортних закладах.

Функціонування санаторно-курортних закладів, способи залучення споживачів, організація взаємовідносин «споживач – санаторний заклад» і «бізнес-структура – санаторний заклад», управління інформаційними потоками на операційному рівні, та інші аспекти, що супроводжують ці процеси, не відповідають потребам ринку, умовам впровадження бізнес-структурами концепції соціальної відповідальності бізнесу та не забезпечують ефективності функціонування таких закладів. З огляду на це, необхідна конструктивна перебудова як організації залучення і обслуговування споживачів санаторно-курортними закладами, так і вихід на новий рівень взаємодії контр-агентів ринку. З цією метою нами запропоновано реінжиніринг управлінських процедур і впровадження зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами [1]. Концепція такого управління в практику функціонування санаторно-курортних закладів передбачає не лише управління потоками споживачів при одночасному раціональному задоволенні їх потреб, але й слугує підґрунтям до забезпечення високих стандартів медичного оздоровлення, реабілітації та відновлення працівників-споживачів таких послуг. Результатами взаємодії санаторно-курортних закладів із підприємствами та організаціями повинно стати вироблення механізмів успішної імплементації останніми концепції соціальної відповідальності бізнесу [7], яка в свою чергу дозволить задовольняти потреби працюючих в медичному обслуговуванні та відновленні, а бізнес-структур – у підвищенні продуктивності праці, покращенні взаємовідносин у колективі, підвищенні рівня організаційної культури та стандартів, у підвищенні рівня ефективності функціонування.

Література:

1. Войтович С. Я. Сутність та особливості зворотнологістичного управління підприємствами сфери послуг / С.Я. Войтович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 749: Логістика. – С. 134–138.

2. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова //Україна: аспекти праці. – 2010. – №. 7. – С. 3-8.

3. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. – К.: Стандарт. – 2005. – Т. 302. – С. 24-38.

4. Марчук Л. П. Соціальна відповідальність як визначальна стратегія розвитку сучасного бізнесу / Л. П. Марчук //Науковий вісник Миколаївського державного університету імені ВО Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2014. – №. 2. – С. 51-56.

5. Мельник С. В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С.В. Мельник //Економіка та держава. – 2007. – №. 5. – С. 71-73.

6. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н.А. Супрун //Економіка і прогнозування. – 2009. – №. 3. – С. 61-74.

7. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет. – 2011.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гавриленко Г.О.
Костякова А.А., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

Актуальність теми. Підприємництво є дуже важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки. Нестабільний характер економіки, сучасні процеси глобалізації, збільшення впливу інформаційних, інноваційних і комунікаційних технологій потребують пошуку нових шляхів і методів для забезпечення економічної та соціальної стабільності в країні.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми соціально-економічного розвитку підприємництва досліджували такі вітчизняні та іноземні вчені, як Воронкова А.Е., Тимощук М.Р., Тюха І.В., Долішний М.І., Злупко С.І., Маміланн Г., Качмарик Я.Д., Мельник В.Г., Запасна Л.В., Надтока Т.Б. та інші.

Метою статті є дослідження поняття та проблем соціально-економічного розвитку підприємництва .

Викладення основного матеріалу. Розвиток організації – довгострокова програма вдосконалення можливостей організації розв’язувати різні проблеми та здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою виробництва [1, С.478].

Під соціально-економічним розвитком розуміють характеристику динамічного стану підприємства, обумовлену цілями його функціонування та

розвитку, а також феномен життя суспільства, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність [4].

Соціально-економічний розвиток підприємництва є досить складним процесом. Основними рисами, які характеризують розвиток підприємств є фінансова стабільність, зростання обсягів виробництва та збуту, збільшення економічної ефективності використання ресурсів підприємства, наявність безпечних та комфортних умов праці для персоналу.

Існує така проблема соціально-економічного розвитку як наявність протиріч між комерційними інтересами підприємства на ринку та інтересами соціального розвитку працівників.

Ці проблеми включають в себе: потребу в витратах для забезпечення соціального розвитку підприємства. Вчені, які досліджували це питання, вважали, що ці витрати необхідно розглядати у взаємодії всіх складових потенціалу підприємства. Тому ці кошти можна досліджувати як потрібні інвестиції для забезпечення розвитку підприємства. Адже, від якості трудових ресурсів буде залежати ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. Тому, в першу чергу, соціальний розвиток підприємництва передбачає забезпечення охорони, оплати, нормування праці, соціальний захист і страхування робітників, підготовку кадрів.

Сучасний розвиток має ряд характеристик, що сприяють зміні умов функціонування підприємств, серед них: загострення проблеми конкурентоспроможності на ринках, що зумовлює пошук нових шляхів та способів набуття конкурентних переваг; посилення конкуренції та зниження соціокультурних, моральних настанов соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємницької діяльності тощо. Тому для національних підприємств основною перспективою покращити своє становище на ринку стає активізація ефективного управління розвитком підприємства із наголосом на соціальні фактори.

Соціальна складова розвитку підприємства регулюється програмами та методами підвищення якості трудового життя персоналу (режим роботи, організація та безпечні умови праці, заробітна плата, забезпечення житлом, охорона здоров'я, відпочинок, надання соціальних послуг тощо) [3, С. 76].

Розвиток соціальної сфери має розглядатися не лише як основний інструмент підвищення добробуту населення, а як і найважливіший чинник прискорення економічного прогресу, стимулювання нагромаджень та розширення внутрішнього ринку, підвищення продуктивності праці [2, С. 36]. Ефективний розвиток економічної та соціальної сфери може бути успішно досягнутим лише тоді, коли всі дії будуть пропорційно узгодженими.

До факторів, за допомогою яких можна об'єктивно регулювати розвиток підприємства відносять: ресурсний, споживчий, виробничий, інноваційний, інфраструктурний, фінансовий та трудовий потенціал; законодавство; грошово-кредитну, регіональну, податкову та інвестиційну політику; екологічну та кримінальну обстановку; рівень соціального напруження; політичну ситуацію; рівень міжрегіональних (міжнародних) зв'язків [2, С. 55].

Висновки. Дослідження проблем соціально-економічного розвитку є актуальним науковим завданням в сучасних умовах підприємництва.

При дослідженні було виявлено, що соціально-економічному розвитку притаманні протиріччя між економічними інтересами власника, розвитком трудового потенціалу та соціальної інфраструктури підприємства.

Вивчення економічних та соціальних аспектів діяльності підприємництва є важливим для забезпечення економічної та соціальної стабільності в країні.

Література:

1. Навчальний економічний словник-довідник. Укладачі: В.С. Іфтемічук, В.А. Григор'єва, М.І. Манілич, Г.Д.Шутак / За наук. ред. Г.І.Башнявіна і В.С.Іфтемічука. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 688 с.

2. Череп А.В., Лепьохін О.В., Олейнікова Л.Г., Лепьохіна І.О. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: монографія. – Запоріжжя: КПУ, 2011. – 352 с.

3. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства. Економіка та держава. – № 9, 2011. – С.73-77.

4. Тюха І.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Гелешко К.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Сучасна соціально-психологічна ситуація в українському суспільстві відображає негативний вплив на систему реформування економіки України загалом, так і на становлення ефективної системи страхування.

Ця ситуація вимагає від держави системних, спрямованих на довгострокову перспективу і, водночас, конкретних дій з відновлення довіри громадян шляхом подолання нагальних сучасних проблем.

Недостатньо розвинутою є інфраструктура страхового ринку.

З одного боку, це відображає низький рівень обслуговування населення та, як наслідок, — недостатній попит на посередницькі послуги, а з іншого, – є стримуючим чинником його поступального розвитку.

Не досить активно на ринку працюють посередники, їх частка настільки слабка і незначна, що можна відзначити відсутність ринку посередників як такого.

Дещо низька роль серед страхових брокерів на ринку особистого страхування та страхування життя, а також при здійсненні інших видів страхування.

Крім того, слід звернути увагу на ту обставину, що слабкий розвиток, наприклад, брокерської мережі свідчить про закритий характер діяльності більшості компаній; недостатній рівень розвитку інституту актуаріїв, у тому числі відсутність інституції державних актуаріїв – про слабкість сектора страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного та медичного страхування.

Окремі види обов'язкового страхування чітко законодавчо не визначені, крім того ідеологія впровадження обов'язкового страхування є недостатньо виправданою, оскільки до цього часу існують норми, які не стимулюють розвиток страхування. Обов'язкові види страхування мають вкрай низький рівень виплат і страхового захисту та, як правило, використовуються для задоволення вузьковідомчих інтересів і не відповідають своїй суті та значенню. Водночас, як обов'язкові види страхування повинні стосуватися ризиків та об'єктів, що мають загальнодержавний характер [2, с. 77].

Недосконала система взаємовідносин між засновником страхової організації та страхувальниками.

Практика показує, що основні засновники часто є основними клієнтами страхової компанії, що створює закритість їх діяльності. Поширюється перехресне володіння акціями страхових компаній, банків, виробничих підприємств, що ускладнює точну оцінку їх активів. Часом банки вимагають від клієнтів страхувати заставне майно в даній страховій компанії і на відповідних умовах. Непоодинокими є випадки встановлення виняткового права певних страховиків на здійснення певних видів страхування.

Названі фактори дозволяють монополізацію окремих сегментів страхового ринку, так званими, «відомчими» страховими компаніями, створюють нерівні можливості для функціонування страховиків, призводять до нерівномірного розвитку страхового ринку.

Подальшого вдосконалення потребує, система державного нагляду за діяльністю страхових організацій з питань забезпечення ними платоспроможності, оскільки до цього часу вони здійснюються старими методами, які не завжди відображають реальний фінансовий стан страхової компанії. Необхідно провести низку заходів, у тому числі внести зміни до чинного законодавства; прийняти підзаконні акти; здійснити комплекс організаційних заходів; розробити перелік основних законів, що забезпечать розвиток страхового ринку.

Отже, сучасний стан вітчизняного страхового ринку характеризують такі внутрішні проблеми, як недосконала нормативно-правова база, низький попит фізичних і юридичних осіб на страхові послуги, відсутність надійних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів, недосконала система обов'язкового страхування та неадекватність їх фінансового забезпечення [3].

Можна переконливо стверджувати, що важливе значення для ефективного розвитку економіки України в сучасних економічних умовах є необхідність підвищення ролі й значення страхування.

Насамперед необхідно значно підняти рівень страхування в ієрархії сфер життєдіяльності суспільства. Це, в свою чергу, вимагає створення відповідного страхового ринку з раціональним набором різноманітних страхових послуг, вміло пропонованих страховиками. Незалежно від цього, економічна обов'язковість, яка значною мірою визначає розміри та структуру попиту на страхові послуги, має посісти важливе місце в розрахунках між суб'єктами господарювання та державним бюджетом.

Література:

1. Борисюк О. В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О. В. Борисюк // Економіка та суспільство : електронне фахове видання. – Випуск № 2. – 2016. – С. 507-512.

2. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М.І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.

3. Страховий ринок: стратегія функціонування в концепції сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/38/l/KozmenkoOV.doc.

ФІНАНСОВИЙ САМОРОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЬОГО ВПЛИВАЮТЬ

Гладкова О.В., к.е.н., доцент
Національний фармацевтичний університет

Основою ефективного фінансового саморозвитку суб'єкта підприємництва є його спроможність так формувати і розміщувати фінансові ресурси, щоб досягти оптимальних результатів розвитку з мінімальним негативним впливом різноманітних факторів. Щоб забезпечити це необхідно розробити основні стратегічні цілі і проаналізувати чинники внутрішнього і зовнішнього середовища.

Результати практичних досліджень на прикладі підприємств торгівлі показали, що чинники макросередовища впливають на стратегію підприємства опосередковано і не піддаються впливу з боку його керівництва. До них відносяться економічні, політико-правові, соціокультурні і технологічні.

Серед економічних чинників ключове значення мають такі показники, як зростання чи зниження ВВП, рівень інфляції в країні, зміни курсу національної валюти, спроможність фінансово-кредитних інститутів надавати коротко- та довгострокові кредити тощо.

До соціокультурних чинників, що мають не менший вплив на фінансовий саморозвиток, ніж економічні, відносяться рівень і структура доходів і витрат споживачів, їх чутливість до цін і т.д.

В структурі політико-правових чинників можна виділити корупцію, нестабільну політичну ситуацію, складну систему обліку і звітності, проблеми із землевідведенням тощо.

Серед технологічних чинників макросередовища підприємства на першому місці постає наявність на ринку роздрібної торгівлі інноваційної техніки і технологій.

Саме застосування подібних нововведень багато в чому визначатиме ефективність здійснення торгівлі.

До чинників мікросередовища відносяться конкуренти, постачальники, споживачі і кредитори. Тобто це чинники, що безпосередньо впливають на діяльність і фінансовий саморозвиток підприємства, та на які керівництво підприємства може в деякій мірі впливати.

Для того, щоб визначити зміну яких чинників насамперед необхідно відстежувати з метою коригування стратегії фінансового саморозвитку була проведена їх оцінка з використання основоположних принципів PEST-аналізу.

Аналіз виконується за схемою «чинник-підприємство».

Результати аналізу оформляються у вигляді матриці, підметом якої є чинники макросередовища, а присудком – сила їх впливу, яка оцінюється в балах, рангах та інших одиницях вимірювання.

Для проведення аналізу найбільш значущих чинників, що впливають на фінансовий саморозвиток підприємства, був сформований їх ряд.

Для кожного чинника шляхом обробки думок керівників торговельних підприємств на основі анкетного опитування була визначена вага, тобто значущість певного чинника для фінансового саморозвитку підприємства та сила дії на поточний момент часу за десятибальною шкалою. Узагальнені розрахунки наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнені розрахунки основних чинників, що впливають на фінансовий саморозвиток торговельного підприємства

Фактор	*Значи-мість*	*Сила впливу*	*Зважена оцінка*
Зростання ВВП	0,05	8	0,4
Суттєві зміни курсу національної валюти	0,15	10	1,5
Розширення банками кредитної діяльності	0,15	8	1,2
Зміни цін на торговельну нерухомість	0,2	9	1,8
Збільшення доходів населення	0,1	6	0,6
Адміністративні бар'єри	0,1	9	0,9
Поява інноваційної техніки і технологій	0,1	9	0,9
Прихід на український ринок іноземного ритейлу	0,2	6	1,2
Сумарне значення	1	-	8,5

Результати аналізу показали, що ступінь дії зовнішнього середовища на діяльність українських підприємств вище за середній, тоді як ступінь дії чинників внутрішнього середовища оцінений у 2,1 бали. Тому неможливо розробляти стратегію фінансового саморозвитку тільки на підставі аналізу внутрішнього середовища.

Необхідний постійний моніторинг змін у зовнішньому середовищі для того, щоб своєчасно внести корективи до стратегії фінансового саморозвитку та не втратити чи не отримати конкурентну перевагу.

Зміна таких чинників, як зміна цін на торгову нерухомість, зміна курсу національної валюти, прихід на український ринок іноземного ритейлу і розширення банками кредитної діяльності, що мають найбільшу зважену оцінку, повинні бути під контролем керівництва підприємства, а нівеляція або використання цих чинників - бути невідкладними.

Подальші дослідження у даному напрямку з урахуванням аналізу поточного стану інноваційно-інвестиційних процесів в торгівлі, і країні в цілому, дадуть змогу оцінити ефективність інноваційно-інвестиційних процесів в фінансовому саморозвитку торговельних підприємств та розробити діючі заходи щодо їх вдосконалення.

Література:

1. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси ; [пер. с англ. О.Л. Пелявского]. - М. [и др.] : Вильямс, 2003. – 364 с.
2. Економіка розвитку / О.М. Царенко, Н.О. Бей, І.І. Д'яконова, І.В. Сало. – Суми : Унів. кн., 2004. – 590 с.
3. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз / Р.О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВОЗНИХ АВТОМОБІЛІВ

Дідик Я.М., к.е.н., доцент
Національний лісотехнічний університет України

Практично всі галузі національної економіки України споживають лісоматеріали або вироби, виготовлені з деревини. На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується загостренням економічних і екологічних протиріч, основними завданнями лісових підприємств є нарощування об’ємів виробництва за рахунок комплексного та ефективного використання лісосічного фонду, скорочення втрат деревини при її заготівлі, зниження об’ємів утворення відходів, а також ліквідація недорубів та втрат заготовленої деревини від несвоєчасного вивезення і недосконалих методів транспортування тощо. Стабілізація об’ємів лісозаготівель має важливе економічне, екологічне і соціальне значення, оскільки ліси є чинником, що покращує навколишнє природне середовище. Лісозаготівельне виробництво, яке забезпечує заготівлю і транспортування круглих лісоматеріалів, має специфіку – відносно коротка тривалість виробничого циклу, постійне переміщенням територією лісового фонду (оскільки предмет праці розміщений на значній території) та істотним впливом на довкілля.

ДП Володимирецьке лісове господарство створене в червні 1960 р. з метою ефективного ведення лісового господарства. Цей найбільший лісгосп в Україні розташований у північно-західній частині Рівненської області на території Володимирецького та Зарічненського районів. Площа лісгоспу становить 88300 га. До лісгоспу входять 16 лісництв, 2 лісопромислові комплекси, 2 автотранспортних цехи, 2 ремонтно-механічні майстерні, 2 нижні склади на залізничних станціях Антонівка та Рафалівка, цехи перероблення деревини. Чисельність працівників лісгоспу становить 350 осіб. Щорічний об'єм заготівлі деревини становить 100 тис.кбм. деревини.

Пріоритетними напрямами роботи лісгоспу є розширення виробництва, використання передових технологій та освоєння нових видів продукції. Про ощадливе використання лісових ресурсів у Володимирецькому лісгоспі свідчить те, що майже половина заготовленої деревини припадає саме на рубання догляду. Віднедавна цей принцип роботи підприємства підтверджений ще й сертифікатом FSC – незалежної міжнародної лісової наглядової ради. Основна мета FSC – підтримання екологічно відповідального, соціально вигідного та економічно життєздатного управління лісами, їх збереження та відтворення. Завдяки раціональному використанню лісосировинних ресурсів, зокрема постійному контролю за виконанням сортиментного плану та виходом цінних сортиментів, не збільшуючи об'єми рубань, підприємство щорічно нарощує обсяги реалізації продукції.

Важливу роль у позитивній динаміці економічних показників лісгоспу відіграє і співпраця із закордонними споживачами. Наявність сертифікату FSC уможливлює продаж деревини Володимирецького лісгоспу провідним європейським підприємствам за цінами, що є значно вищими, аніж вітчизняні. Це дозволяє підприємству отримати додаткові кошти на лісовідновлення, догляд за насадженнями та забезпечення їх охорони, протипожежні заходи, оновлення основних фондів підприємства.

До активної частини основних фондів у Володимирецькому лісгоспі відносять машини, устаткування, вимірювальні та регулювальні прилади, обчислювальну техніку, автомобілі, трактори та лісові дороги. Найбільшу частку становлять автомобілі і за останні роки має місце тенденція до зростання їх частки від 31,2% у 2013 році до 37,8% у 2015 році.

До показників ефективності відтворення основних фондів, що характеризують стан основних фондів, відносяться коефіцієнт оновлення основних фондів (у 2015 році становив 0,19) та коефіцієнт вибуття основних фондів (у 2015 році становив 0,04). Водночас на підприємстві переважає інтенсивне оновлення основних фондів (що передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективними) над екстенсивним оновленням (збільшення кількості основних фондів за рахунок нововведених без вилучення старих).

Безперечно, автомобілі, які є основними засобами праці лісозаготівельних підприємств, відіграють важливу роль у формуванні сталого лісокористування, але викиди шкідливих речовин вкрай негативно впливають на довкілля.

Досить довго побутувала думка, що використання дизельних двигунів замість бензинових сприяє екологічній чистоті. Однак, незважаючи на те, що дизельні двигуни більш економічні, вони викидають не менше, ніж бензинові такі речовин, як CO, NO_x. Окрім того, вони викидають діоксид сірки і значно більше сажі (очищення від якої дотепер не має кардинальних рішень). З огляду на виняткову актуальність охорони атмосферного повітря від викидів шкідливих речовин автомобілями та їх негативного впливу на людей першочерговою проблемою є створення екологічно "чистих" видів транспорту. На даний час ведеться пошук нового, екологічно "чистого" палива. Таким чином зелені технології та екоефективність стають конкурентною перевагою економіки підприємств.

Для формування сталого лісокористування і вирішення проблеми екологічної безпеки автотранспорту для ДП Володимирецьке лісове господарство можуть бути сформульовані наступні завдання: проводити комплексне та ефективне використання лісосічного фонду; збільшувати об'єм лісозаготівлі за рахунок рубань догляду; дотримуватися принципів задекларованих FSC, продавати деревину сертифіковану FSC за вищими цінами; інтенсивно оновлювати основні фонди підприємства; підвищити коефіцієнт вибуття основних фондів автомобільного транспорту.

Література:

1. Гутаревич Ю.Ф., Зеркалов Д.В., Говорун А. Г., Корпач А. О. Екологія автомобільного транспорту: Навч. посіб. / Національна транспортна академія. — К. : Основа, 2002. — 312 с.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дороніна О.А., д.е.н., професор
Алярова А.В.
Донецький національний університет імені Василя Стуса

У світовій практиці корпоративного менеджменту наявність власної та «зрілої» корпоративної культури є ознакою успішності організації та її візитною картою, що дозволяє відрізняти одну організацію від іншої, генерує прихильність цілям організації, створює атмосферу ідентифікованості для її членів, зміцнює соціальну стабільність, є контролюючим механізмом, який направляє і формує відносини та поведінку працівників.

Зазначимо, що вона є вагомим елементом управління, оскільки може впливати на мотивацію співробітників, привабливість та імідж організації, мораль кожного співробітника, його ділову репутацію, продуктивність і ефективність трудової діяльності, якість роботи співробітників, характер міжособистісних відносин у колективі, ставлення працівників до роботи в цілому.

Враховуючи ці риси корпоративної культури, можна констатувати, що досягнення її високого рівня для сучасних організацій повинно стати однією з найважливіших стратегічних цілей їх ефективного розвитку.

Дослідженням корпоративної культури та її ролі як важливого чинника управління персоналом та конкурентоспроможності присвячено дослідження таких науковців як О. Грішнова, А. Колот, Т. Кицак, М. Коул, І. Мажура, А. Митин, С.Рей, І. Петрова та ін.

Метою дослідження є висвітлення окремих аспектів корпоративної культури сучасної організації як основи розвитку її конкурентних переваг.

Поняття «корпоративна культура» пройшло тривалий період еволюції та відрізняється змістовністю, оскільки охоплює явища духовного й матеріального життя колективу організації та характеризується домінуючими у ньому моральними нормами та цінностями, кодексом корпоративної поведінки тощо. За визначенням Е. Шейну, корпоративна культура – це сукупність основних положень сформованих самостійно, засвоєних або розроблених певною групою в міру того, як вона навчається вирішувати проблеми адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, які виявилися достатньо ефективними, щоб вважатися цінними, а тому передаватися новим членам у ролі правильного способу прийняття, мислення та ставлення до конкретних проблем [3].

Корпоративна культура – це набір найбільш важливих припущень, які приймаються членами організації та відображаються в заявлених нею цінностях, які є орієнтирами для працівників у їхній поведінці та діях. Ці цінності передаються індивідом через засоби духовного і матеріального внутрішнього організаційного оточення [1].

Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливе лише в результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу. Культура організації має відповідати викликам зовнішнього середовища та корпоративної стратегії, щоб співробітники змогли створити організацію, яку складно перемогти в конкурентній боротьбі.

Конкурентні переваги організації зв’язані не стільки з вже накопиченим багажем знань, скільки з її здібностями їх створювати та оновлювати. При цьому компетентність виступає як інструмент економічних вигід, які отримує організація, тобто ефект від знань як активів. Зростання компетенції персоналу забезпечує зростання прибутковості організації та її конкурентної переваги. Сучасні керівники розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний чинник, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи і окремих працівників на досягнення головної мети, що дає можливість мобілізувати ініціативу працівників, підвищувати їх особисту мотивацію.

Ефективність і конкурентоспроможність підприємства залежать головним чином від його культури, а, отже, про те, наскільки високий чи низький рівень культури, можна судити за рівнем економічної ефективності і конкурентоспроможності підприємства.

Низька конкурентоспроможність і незначний економічний ефект свідчать про те, що принаймні, один зі структурних елементів корпоративної культури підприємства слабкий, а якість виконання визначених йому функцій – низька [2]. Отже, саме рівень культури підприємства і зумовлює рівень конкурентоспроможності. Варто зазначити, що культура підприємства може виявитися прийнятною на певний період часу й за певних умов. Зміна умов конкуренції, державного регулювання, стрімкі економічні зміни та нові технології вимагають змін корпоративної культури підприємства, якщо вона гальмує підвищення її ефективності.

Таким чином, корпоративна культура відбиває унікальність, неповторність і в кінцевому рахунку конкурентні переваги кожного підприємства – це система прийнятих в організації цінностей, принципів, норм поведінки, які розділяють усі співробітники. Унікальна корпоративна культура як результат сумісної діяльності співробітників, які пов'язані місією, загальними цінностями, правилами, досвідом, корпоративними знаннями, це передусім, джерело нових ідей, конкурентоспроможних товарів (послуг), що дозволяє підприємству довгий час зберігати конкурентні переваги. Отже, корпоративна культура – один з найбільш значущих стратегічних ресурсів, тому саме вона забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу.

Література:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2011. – 397 с.
2. Кныш М. И. Конкурентные стратегии : учеб. пособ. / Кныш М.И. – СПб., 2000. – 284 с.
3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – СПб: Питер, 2012. – 234 с.

УСТРАНЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТЛИЧИЙ В ЕВРОСОЮЗЕ ПОДДЕРЖКОЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дубовицка Ленка, Ing. PhD.
Центрально европейский университет, г. Скалица, Словакия
Вархола Михал, Dr.h.c. multi, prof.h.c. multi, Ing. PhD.
Академическое сообщество Михала Балудянского, г. Кошице, Словакия

Одним из показателей измерения процветания и благосостояния страны является Валовый внутренний продукт (ВВП) на душу населения. Согласно данным статистического агентство Евростат ЕС за 2014 год ВВП на душу населения в Словакии был равен 76% от среднего показателя по ЕС. Из пост-социалистических стран лучшие показатели только в Чехии (84%) и Словении (83%). Сравнивать отдельные страны по данному показателю не показывает настоящий образ сравниваемых стран, насколько в каждой стране есть отдельные багатые регионы и сравнительно бедные регионы.

Поэтому при разделении субсидий ЕС необходимо принимать во внимание не только саму страну, а именно регионы этой страны.

Согласно данным статистического агентство Евростат ЕС опубликованных 26-го февраля 2016 года, ВВП на душу населения в Братиславском регионе в 2014 году был равен 186% от среднего показателя по ЕС (6-ое место в ЕС). Самым богатым регионом является Внутненний Лондон-Запад, где ВВП на душу населения 539% от среднего по ЕС. Лучше Братиславы еще Люксембург (266%), Брюссель (207%), Гамбург (206%) и Внутренный Лондон-Восток (204%). После Братиславы следуют немецкий регион Обербаерн (179), французский регион Иль-де-Франс (178%), Прага (173%), Стокгольм (172%). К сожалению, в статистике в незавидном положении находятся другие словацкие регионы, за исключением Братиславы, а именно: Западноя Словакия (72%), Средняя Словакия (61%) и Восточная Словакия (53%) [4]. В настоящее время в соответсвии с рекомендациями Европейской комиссии по устранению региональных отличий в Словакии началось уделять повышенное внимание строительству технопарков, особенно в Восточной Словакии, где социальная и экономическая ситуация, как уже было сказано, намного хуже по сравнении с высокоразвитыми регионами ЕС.

Идея строительства технопарков не является новой. Название «технопарк» начало употребляться уже в 80–тые годы 19-го века в Великобритании для обозначения пространства для предпринимательской деятельности, где общественный или частный владелец земельного участка построил промышленный ареал для поддержки промышленного развития региона с целью привлечь возможных инвесторов [1].

В Словакии первым в данном направлении являлся концерн Томаша Бати. Его заводы по производству обуви, построенные на зеленом поле, имели ряд знаков, схожих с сегоднящними технопарками, даже некоторые его решения, в определенных направлениях, являлись более комплексными, если считать кроме постройки предприятий и коммунальное строительство, необходимые службы и даже образование.

Опыт потверждает, что строительство технопарков содействует развитию региональной научно-исследавательской деятельности и применение результатов данной деятельности в качестве промышленных инноваций. Благодаря существованию технопарков повышается не только количество рабочих мест, но также и уровень соответствующих служб.

Оснащенность технопарка при соответствующей координации проектов с интересами региона позволяет повысить уровень жизни населения.

Важным сопроводительным эффектом строительства технопарков является увеличение тока домашних и прямых заграничных инвестиций с постоянным повышением доли прибавочной стоимости в промышленной продукции. Заграничные инвестиции это не только денежный ток и импорт передовых технологий, но также и приобретение высококвалифицированного менежмента, опыта, секретов торговли, технологий, ноу-хау и маркетинговых стратегий.

Самым важным условием для инвестирования в технопарке является полная поддержка технопарка со стороны села, города или района (области) с ясно определенным управляющим технопарка. Промышленный парк должен находится на участках юридически принадлежащих одному владельцу и технически необходимо оснащенный для инвестирования производства, службы, логистики, науки, исследования и т.п. Одним из найболее хорошо подготовленных технопарков для приема инвесторов в Словакии с точки зрения выполнения всех необходимых условий для предпринимателей считается Технопарк в селе КЕХНЕЦ [3]. Со времени его открытия в технопарке было инвестированно свыше 600 миллионов евро и образовано около 3000 рабочих мест, в большинстве рабочие из Кошицкой области. Также образовано 7000 рабочих мест в фирмах-поставщиках для предприятий, находящихся в технопарке. За предидущих 15 лет количество жителей в селе увеличилось почти в два раза. Мера безработицы в селе понизилась 4раз. Имение села увеличилось в 700 раз, с 100 тысяч евро на 70 милионов евро [2].

Здесь годится высказание Томаша Бати, о котором уже была речь: «за деньгами не надо гоняться, их не догонишь! Надо только делать дело лучше чем соседи и деньги сами прийдут к тебе».

Примечание: Представители 196 известных мировых фирм по опросу с февраля 2014 года высказались, что из стран средней и восточной Европы в Словакии самые хорошие условия для инвестирования.

Литература:

1. LESÁKOVÁ, Ľ.: K otázke budovania priemyselných parkov v Slovenskej republike. In: Ekonomika a spoločnosť č. 2. s.135-144. ISSN 1335-7069.
2. Kechnecké noviny, 2008-2016,
3. VARCHOLA, M. – DUBOVICKÁ, L.: Technoparki kak instrument ustranenija regionaľnych različij soglasno rekomendacijam Evropejskogo Sojuza. *Nauchnyj dialog*, *7*(31), (s.84-94), 2014, ISSN 2225-756X
4. http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7192292/1-26022016-AP-EN.pdf

SMART CITY: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Дудкін П., к.е.н., доцент
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

За останні роки в Україні все частіше використовується термін Smart City (розумне місто). Нерідко його використовують як таку собі абстрактну дефініцію, майже, як синонім фраз “комфортне місто”, “європейське місто” або навіть “хороше місто”, особливо не задумуючись над реальним змістом цього терміну. Перед практично усіма містами, окремими територіями, а подекуди,

навіть цілими країнами постають настільки складні проблеми, що вирішити їх без радикальних позитивних реформ є надзвичайно важким завданням.

В умовах глобалізації виклики, з якими сьогодні стикаються економіки різних країн, перестають носити місцевий чи локальний характер. Багато подій стають мультиплікаторами системних змін, які далеко не завжди дають позитивний синергічний ефект. Першими об'єктами, які в повній мірі почали відчувати потребу розумного втручання у свою життєдіяльність, стали великі мегаполіси. Величезна концентрація людей, ресурсів, потреб та можливостей їх задоволення, викликали необхідність виробляти нові парадигми співіснування та забезпечення консенсусу між владними структурами, бізнесом та громадянами з метою розвитку гармонійних стосунків. Smart City технології, що базуються на використанні сучасних інформаційних технологій у забезпеченні життєдіяльності міста, відкривають нові можливості для підприємців, які хочуть розширити свій бізнес, зробити його більш мобільним та конкурентоспроможним. Проте одного бажання – замало. Практика показує, що система оподаткування, оплати праці, податкової та фінансової звітності, навіть банально дозвільно-реєстраційна система можуть звести нанівець усі "розумні технології". Адже працюють вони у повній мірі лише у детінізованій економіці, коли прибутки оподатковуються, усі підприємці працюють в рівних умовах, правоохоронна система до всіх ставиться неупереджено і об'єктивно, де закон для усіх суб'єктів бізнесу трактується однаково.

Реалії сьогодення, на жаль, є дещо іншими, тому Smart City технології в Україні реалізовуються, поки що, фрагментарно. Публічне управління та адміністрування, реформування органів місцевого самоврядування, впровадження системи придбання товарів та послуг ProZorro за кошти держбюджету, почали позитивні зрушення в економіці України, проте цього недостатньо. "Розумні технології" повинні працювати на благо пересічних громадян, відкривати їм доступ до інноваційних ресурсів. Системи комунікацій "бізнес-влада", "громадяни-влада", "громадяни-бізнес", "бізнес-бізнес" повільно, але починають змінюватись. В даному контексті, принципи Smart City повинні застосовуватись органами державної влади, зацікавленими та інноваційно активними суб'єктами підприємництва, що дозволить формувати комфортний життєвий простір, сприятливий для ведення бізнесу та вирішення соціально-економічних проблем мешканців.

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Енгельс І.О.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Для успішної підприємницької діяльності підприємець повинен аналізувати кон'юнктуру ринку, визначити конкурентні переваги своїх товарів чи послуг, які пропонує ринку.

Конкурентна перевага є «зовнішньою», якщо вона базується на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для споживача або за рахунок зниження витрат, або за рахунок підвищення ефективності.

Конкурентна перевага є «внутрішньою», якщо вона базується на перевагах фірми в частині витрат виробництва та обігу, менеджменті, більш низькій собівартості у порівнянні з конкурентами; тобто це наслідок більш високої продуктивності [1].

Якщо підприємець займається виробничою діяльністю, він повинен аналізувати показники рентабельності продукції, рентабельності виробництва, порівнювати витрати, які здійснює і планує здійснювати, та доходи, які має та сподівається отримати.

До витрат виробництва належать: витрати на оплату праці; витрати на оплату природних ресурсів, що використовуються у виробництві як сировина та матеріали; витрати на оплату енергоносіїв (нафти, газу чи ін.), електричної енергії і інші витрати.

Висока енергоємність українського виробництва є наразі одним з найвагоміших чинників, які спричиняють конкурентну слабкість вітчизняних підприємств, обмежують їхні можливості виходу на світові ринки. Зростання цін на енергоносії призводить до ослаблення конкурентних позицій компаній, особливо тих, у собівартості яких енерговитрати займають велику частку. Це змушує виробників шукати та впроваджувати енергозберігаючі технології.

Енергозбереження є найбільш актуальним та ефективним напрямком підвищення ефективності роботи підприємств в умовах дефіциту паливно-енергетичних ресурсів, підвищення цін на них та посилення конкуренції.

Світовий досвід управління енергозбереженням показав, що, наприклад, Німеччина є країною, яка найбільш активно використовує сучасні технології енергозбереження й альтернативні джерела енергії, є визнаним лідером вітроенергетики, підтримує систему змішаного енергозабезпечення.

У Австрії вирішення питань енергозбереження бере на себе держава, виділяючи федеральні субсидії підприємствам на охорону навколишнього середовища й енергозбереження

У Швеції уряд проводить діючу політику енергозбереження й енергоефективності, яка відображає переваги енергоефективних технологій і біоенергетики; Швеція має налагоджену систему контролю за використанням енергоресурсів, активно застосовує економічні стимули щодо використання альтернативних і нетрадиційних джерел енергії.

У Японії підприємства, що не прикладають зусиль у напрямі енергозбереження, штрафуються, їх назви стають надбанням гласності; у країні активно розвивається геліоенергетика.

У Китаї уряд проводить тестування продукції компаній і досліджує відповідність рішень стандартам енергозбереження.

Досвід США пов'язаний з формуванням нової споживчої культури, заснованої на дбайливому природокористуванні й свідомому виборі енергозберігаючих технологій.

Виробники впроваджують «зелені» рішення, щоб відповідати побажанням покупців. Заохочується енергоефективний бізнес шляхом знижок від енергозбутових компаній, а також безвідсоткових кредитів на впровадження нових технологій [2].

На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної й екологічної доцільності, для України це питання виживання в ринкових умовах [3].

Енергоємність ВВП України у 2-4 рази перевищує аналогічний показник багатьох країн світу.

Особливо високий рівень енергоємності в металургійній, хімічній, вугільній та цементній промисловості.

Щорічні втрати національної економіки від неефективного енергоспоживання становлять 15-17 млрд дол. США.

Хоча рівень енергозалежності України наближений до середньоєвропейського і має тенденцію до зменшення, але він характеризується відсутністю диверсифікації джерел постачання енергоносіїв [4].

Передбачається, що проблеми високої енергоємності та енергозалежності можна подолати переходом до новітніх технологій, державною збалансованою підтримкою та використанням наукових розробок для переоснащення засобів праці, зменшення використання імпортних паливно-енергетичних ресурсів.

Таким чином, енергозбереження є вагомою складовою успішної підприємницької діяльності.

Враховуючи світовий досвід у сфері енергозбереження та вітчизняні особливості і тенденції споживання енергоресурсів, проблеми енергозбереження українського підприємництва слід вирішувати заохоченням підприємств до впровадження енергозберігаючих технологій та стимулюванням використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії на основі запровадження техніко-технологічних інновацій у виробничій підприємницькій діяльності.

Література:

1. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник / О.М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

2. Сурменелян О.Р. Світовий досвід управління енергозбереженням / О.Р. Сурменелян // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 2. – С. 96-108.

3. Білик О. С. Впровадження енергозбереження на промислових підприємствах України як засіб формування еколого-інноваційних промислових підприємств / О. С. Білик // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 96-100.

4. Гаприндашвілі Б.В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б.В. Гаприндашвілі // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 213-217.

ДИНАМІКА ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Ємець О.І., к.е.н, доцент
ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"

Облікова ставка виступає одним із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України (НБУ) встановлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів на відповідний період. Динаміка облікової ставки залежить від тенденцій економічного розвитку країни, макроекономічних і бюджетних процесів, стану грошово-кредитного ринку тощо.

Чим вища облікова ставка НБУ – тим вище процентна ставка по банківських продуктах (кредитами, депозитами). Проте, на практиці в Україні облікова ставка НБУ не завжди була визначальним фактором змін ставок банківських продуктів. Ситуація, яка склалась в Україні в даних умовах, щодо зниження облікової ставки НБУ з 30% до 15% з 2015 р. по 2016 р., буде мати наступні наслідки для резидентів [1]:

1. Позичальники під плаваючу ставку платитимуть менше.

Те, що облікова ставка НБУ знизилась, в першу чергу відіб'ється на позичальниках, які виплачують кредит під плаваючу ставку, базою якої виступає облікова ставка НБУ.

2. Прострочення по кредиту обійдеться дешевше.

Ще одна ситуація, в якій фізична особа може безпосередньо зіткнутись з обліковою ставкою НБУ – прострочення за кредитним або іншим договором, і необхідність сплатити пеню. Відповідно до законодавства, передбачено, що у разі невиконання або несвоєчасного виконання грошового зобов'язань боржник зобов'язаний сплатити на користь кредитора пеню, розмір якої не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України.

Так, якщо ще в березні 2015 року за прострочення по кредиту позичальник заплатив би не більше 30% річних, то в вересні 2016 пеня може нараховуватись лише за ставкою до 15% річних.

3. Економіка пожвавиться і почне виходити із стану рецесії.

Зрозуміло, здешевлення кредитних ресурсів відіб'ється не тільки на позичальниках – фізичних особах, адже для суб'єктів підприємницької діяльності позикові кошти також подешевшають. При цьому відновлення української економіки, розвиток виробництва і створення нових робочих місць вимагає якраз доступу виробників до дешевих кредитів. Так що надіємось, що українська економіка поступово виходитиме з кризи.

З іншого боку, пріоритетне завдання НБУ на сьогодні – стабілізація фінансового ринку та приборкання інфляції. Це в свою чергу також важливо для інвестиційного клімату країни і, відповідно, зростання економіки в більш довгостроковій перспективі. А боротьба з інфляцією завжди супроводжується уповільненням зростання виробництва.

Враховуючи те, що НБУ поки досить слабко впливає на ринкову вартість кредитування – зниження облікової ставки не стане вагомим стимулом для розширення підприємницької діяльності.

Зі здійсненням стимулюючої грошово-кредитної політики Центральний банк прагне розширити можливості комерційних банків щодо рефінансування і для цього знижує рівень облікової ставки. Це сприяє зростанню обсягів кредитних операцій комерційних банків, пожвавлює ділову активність підприємств і стимулює економічне зростання.

З проведенням обмежувальної грошово-кредитної політики Центральний банк має на меті підвищення ціни грошей, а тому піднімає облікову ставку. Це обмежує можливості комерційних банків щодо одержання кредитів і таким чином підвищує ціну грошей, які надаються у кредит комерційними банками суб'єктам національної економіки.

Крім впливу на кредитну діяльність комерційних банків і на співвідношення між попитом і пропозицією на грошовому ринку, зміна облікової ставки суттєво впливає на стан кон'юнктури ринку цінних паперів. Зазначений зв'язок має обернений характер. Так, підвищення облікової ставки зумовлює зменшення попиту на цінні папери і зниження їхнього курсу, внаслідок зростання ефективності депозитних операцій. У разі зниження облікової ставки привабливість депозитів у комерційних банках зменшується, обумовлює спрямування вільних ресурсів на фондовий ринок і підвищення курсу цінних паперів. Іншим каналом впливу політики облікової ставки центрального банку є зміна індивідуальних господарських рішень ринкових суб'єктів. Так, наприклад, підвищення облікової ставки, з одного боку, призводить до зростання ставок за кредитами, що обмежує можливості підприємств фінансувати інвестиційні проекти, а з іншого – викликає зростання ставок за депозитами, що, своєю чергою, веде до скорочення споживчих витрат домашніх господарств. Обидві тенденції обумовлюють зниження основного макроекономічного індикатора - валового внутрішнього продукту і навпаки.

Ще один аспект використання політики облікової ставки полягає в тісному зв'язку національного фінансового ринку з міжнародним [2, с.45]. Так, зокрема, підвищення облікової ставки стимулює надходження іноземних інвестицій до країни. Зниження ж облікової ставки призводить до відпливу капіталу за межі країни туди, де мають місце вищі відсоткові ставки. Крім того, цей інструмент грошово-кредитної політики може використовуватися для впливу на зростання конкурентоспроможності як вітчизняних банків, так і всіх національних підприємств.

Література:

1. Сайт «Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580

2. Міщенко С. М. Облікова політика в системі управління банком [Текст] : Дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Міщенко Світлана Миколаївна ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2004. – 276 с.

РЕЗУЛЬТАТИ СКАСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В ЧАСТИНІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Єфремова О.С.
Київський національний торговельно-економічний університет

Міністерство економічного розвитку передбачає, що відсутність втручання держави у ціноутворення, сприятиме зростанню прибутковості підприємств, збільшить інвестиції та знизить адміністративний тиск на бізнес. У зв'язку з цим, у форматі експерименту уряд припинив регулювання цін на соціальні продукти для оцінки його впливу на ціноутворення [1].

За результатами Щорічної оцінки ділового клімату (ABCA), яку здійснила Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», держава регулює ціни лише п'ятої частини малих та середніх підприємств України, що для окремо взятого підприємства є досить вагомим. При цьому, державне регулювання цін відбувається насамперед через встановлення мінімальних та максимальних меж цін, через фіксування цін на товари або послуги та через обмеження рентабельності [2]. Як бачимо, цінове регулювання значною мірою стримує розвиток бізнесу, тому його скасування позитивно вплине на мале підприємництво. Таке регулювання не дозволяє МП встановлювати ціну, яка б відповідала економіці виробництва. Це перешкоджає відновленню виробничих потужностей підприємств, запровадженню інновацій, і, як наслідок, підвищенню ефективності виробництва. Скасування державного регулювання цін також полегшить умови ведення бізнесу за рахунок відміни декларування цін. Це дозволить як скоротити витрати держави на обслуговування процедури, так і зменшити корупційні ризики, й адміністративне навантаження на мале підприємництво. Так, про корупцію як бар'єр для ведення власного бізнесу частіше повідомляють МП, продукція яких підпадає під цінове регулювання держави (34% порівняно з 21% підприємств, продукція яких не регулюється). Так само, МП, виробництво або послуги яких є об'єктами цінового регулювання, частіше наголошують на таких перешкодах, як високий регуляторний тиск (24% проти 18,5% респондентів) та неефективність державного апарату (19% проти 12,5%) [3].

Хоча обмеження втручання держави у цінове адміністрування є необхідним елементом децентралізації, українське суспільство не має одноголосної думки щодо своєчасності цього кроку. Обговорюються також і межі даної реформи: повна або часткова відміна цінового адміністрування, за якої держава залишає за собою право контролювати ціни на певні категорії продукції. Міністерство економічного розвитку наполягає на повному скасуванні цінового регулювання, як явища [1;3].

Разом з цим, перші результати для оцінки ефекту з'являться внаслідок відміни регулювання цін на соціальні продукти. При цьому, головний ризик – це підвищення цін на основні продукти харчування, серед яких: дитяче харчування, хліб, борошно, цукор, крупи, м'ясо-молочні продукти, яйця,

соняшникова олія тощо. У разі зняття державою обмежень цін, на зазначені групи товарів будуть постійно хаотично коливатись. Враховуючи те, що 53% витрат населення України припадають на продукти харчування (за даними Держстату), стрімке підвищення цін загрожує ще більшому зубожінню населення з усіма можливими наслідками. При цьому, ривок підвищення цін може бути стрімким – адже від обмежень звільнять як виробника, так і продавця [3;4].

Згідно виступів Міністерства економічного розвитку на заваді подорожчанню продуктів стануть конкуренція та механізми ринку. Скасування контролю за цінами сприятиме залученню інвестицій у сферу соціально важливих продуктів харчування та зростанню її прибутковості [1]. Наразі в Україні відсутній дієвий механізм контролю за цінами, а підприємці вже давно навчилися обходити будь-які обмеження: зменшуючи вагу харчових продуктів, скорочуючи вміст натуральної сировини в продуктах та використовуючи низькоякісні замінники і таке інше [3].

Отже, вищезазначене доводить, що система підтримки соціально незахищених верств населення працює лише за рахунок обмеження певних категорій виробників. Саме ж споживання соціальних продуктів ніяк не диференціюється – відповідні харчові продукти можуть купувати будь-які верстви населення, у тому числі й ті, хто цього не потребує.

Щоб підтримати сім'ї з низьким рівнем прибутку доходу, потрібно звернутись до більш ефективних механізмів – адресної допомоги та субсидій. Поєднання таких кроків з одного боку перешкодило б подальшому збіднінню населення, а з іншого – підтримало б виробника, забезпечивши йому умови для розвитку.

Література:

1. Уряд схвалив запровадження пілотного проекту у сфері держрегулювання цін на продукти харчування [Електронний ресурс] // Прес-служба Мінекономрозвитку. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=c05551f7-4e03-48d0-915b-9c7ef142901d&title=UriadSkhvalivZaprovadzhenniaPilotnogoProektuUSferiDerzhreguliuvanniaTsinNaProduktiKharchuvannia

2. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2015 рік [Електронний ресурс] // USAID Україна. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://lev.org.ua/abca.html

3. Беспалько В. Скасування державного регулювання цін: як підтримати бізнес і не зашкодити споживачам [Електронний ресурс] / Вікторія Беспалько // Forbes Україна. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1421064-skasuvannya-derzhavnogo-regulyuvannya-cin-yak-pidtrimati-biznes-i-ne-zashkoditi-spozhivacham

4. Структура сукупних витрат домогосподарств [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Забедюк М.С., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

Фінансове забезпечення – сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки.

Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання передбачає реалізацію заходів із залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування їхньої виробничої та інших видів діяльності. Основним завданням фінансового забезпечення є визначення джерел ресурсів фінансування діяльності, формування та оптимізації їх обсягів.

Досліджуючи багатогранність поняття фінансове забезпечення можна виділити такі його ключові ознаки:

– функція інвестування через фінансові форми;

– елемент фінансового механізму;

– основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток через систему фінансування;

– сукупність економічних відносин (система фінансових відносин), що діють через сукупність форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів;

– процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування;

– процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів [1].

Основними джерелами фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності є: самофінансування; кредитування; державна підтримка.

Самофінансування – це ефективне використання власних коштів в процесі господарської діяльності і отримання такого прибутку, який після сплати податкових платежів і зборів, покриття видатків і витрат дасть змогу забезпечити потреби на розширене відтворення [2, с.172]. Власний капітал є основною для самофінансування і залежить він від форми власності і може бути приватний, пайовий, акціонерний.

Кредитування – надання кредитів суб'єктам господарювання для їх потреб на умовах платності, терміновості та поворотності. При цьому, кредитування виконує важливу функцію - стимулювання господарської діяльності.

Бюджетне фінансування, як форма фінансового забезпечення полягає у виділенні державних коштів на безповоротній і безоплатній основі. Основним видом державного фінансування виступають бюджетні асигнування тим неприбутковим сферам діяльності які потребують такого фінансування.

В сучасних умовах господарювання найпоширенішими проблемами фінансування суб'єктів підприємницької діяльності є: непрозорість господарювання суб'єктів підприємницької діяльності; ризикова політика формування активів та пасивів; складність із залученням зовнішніх джерел фінансування; дефіцит внутрішніх джерел фінансування; низький рівень економічної та юридичної грамотності підприємців; високий рівень кредиторської заборгованості.

Подолання цих та інших проблем вимагає вироблення та запровадження заходів у відповідних напрямах як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку держави. В ринкових умовах господарювання одним із головних елементів удосконалення фінансового механізму є формування оптимального процесу фінансового забезпечення. При цьому, суб'єктам підприємницької діяльності необхідно формувати таку структуру фінансового забезпечення, при якій зростала б ефективність господарської діяльності та мінімізувалися фінансові ризики.

Література:

1.Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес-Інформ : міжнар. наук. екон. журнал. – 2012. – № 7. – С. 47-49.

2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Задорожна В.В.
Університет митної справи та фінансів

На сьогодні світові тенденції соціалізації суспільних відносин, підвищення значення людини і персоніфікованих відносин у сфері виробництва характеризуються, насамперед, необхідністю розгляду категорії "соціальний капітал" як однієї з найважливіших складових інноваційного розвитку економіки. Класики соціології вважали, що за певних умов довіра (центральна складова соціального капіталу) може перестати бути особистісною характеристикою і поширитися в цілому на соціальну групу чи суспільство.

Враховуючи існуючі тенденції інноваційної діяльності вітчизняної економіки, розвиток інтелектуального капіталу та формування інноваційної економіки є неможливим.

Інноваційний тип розвитку переводить стратегію діяльності підприємств зі сфери забезпечення масового промислового виробництва в сферу розробки, впровадження та поширення різноманітної нової продукції і послуг малої серійності, що сприяє концентрації не тільки матеріальних і фінансових, а й інтелектуальних ресурсів.

Інтелектуальні процеси визначають інноваційну діяльність, а знання стає четвертим фактором виробництва, і його значущість оцінюється як вище, ніж матеріальні ресурси, капітал і праця.

Можна вважати, що соціальний капітал – це все, що уможливлює, підтримує та спрямовує індивідуальну та колективну дію, породжену мережами стосунків, взаємодією, довірою, соціальними нормами та цінностями. Функціональне призначення соціального капіталу в економічній системі суспіль- ства полягає в оптимізації (зниженні трансакційних витрат) взаємодії суб'єктів у процесі їх господарської діяльності. Соціальний капітал ще менш помітний, ніж людський капітал, "оскільки він існує тільки у взаєминах індивідів. Так само, як фізичний і людський капітали, – підкреслює Дж. Коулман, – соціальний капітал полегшує виробничу діяльність" [1].

На основі аналізу літературних джерел нами було систематизовано такі ознаки соціального капіталу в контексті інноваційного розвитку економіки (табл.1).

Таблиця 1

Ознаки соціального капіталу у розрізі інноваційного розвитку

Соціальний капітал	продукт організованої взаємодії, що має суспільну (громадську) природу
Соціальний капітал	елемент функціонування організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто він є суспільним благом і належить усім членам громадянського суспільства разом.
Соціальний капітал	додатковий ресурс, який може бути вирішальним чинником в процесі створення та дифузії знань, як безпосередньо, так і опосередковано, збільшуючи ефективність інших технологічних факторів

Реалізація в Україні у 2010–2012 рр. заходів державної політики, орієнтованих на підтримку інноваційних процесів, стала головним рушієм відновлення інноваційної діяльності промислових підприємств. Рівень їхньої інноваційної активності у 2012 р. досяг 17,4 % (у 2011 р. – 16,2 %), серед підприємств переробної промисловості він становив 17,1 %, добувної – 8,6 %, з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 13,2 %. Впроваджували інновації 13,6 % загальної кількості промислових підприємств (у 2011 р. – 12,8 %; у добувній промисловості – 6,4 %, переробній – 13,9 %, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 7,3 %) [2].

Але із загостренням політичної та економічної ситуації у 2014 році фінансування як інноваційного розвитку, так і самого соціального сектору майже не фінансується з урахуванням дії залишкового принципу розподілу коштів.

Отже, для сучасної економіки України інноваційний розвиток є надважливим фактором розвитку. Необхідність докорінної перебудови економіки підтверджує існуюча суспільно-політична криза.

Оскільки по-справжньому сучасним може вважатися лише суспільство, налаштоване на безперервне оновлення, на постійні еволюційні перетворення соціальних практик, демократичних інститутів, уявлень про майбутнє, оцінок сьогодення, на поступові, але незворотні зміни в технологічній, економічній, культурній сферах, на неухильне підвищення якості життя.

На сьогодні активізація досліджень у цьому напрямі багато в чому зумовлена необхідністю вироблення власних індикаторів інноваційного розвитку економіки і створення нового соціально-наукового співтовариства.

Література:

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139.

2. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/docs/WEF.GlobalCompetitivenessReport-2012-13.pdf.

ОСВІТА ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Карпенко А.В., к.е.н, доцент
Корейба І.І.
Запорізький національний технічний університет

На конкурентоспроможність економіки України та розвиток суспільства в цілому значний вплив чинить рівень та якість трудового потенціалу. Продовжуються накопичуватися та загострюватися проблеми руйнування трудового потенціалу.

Однією з причин цього є неналежний рівень освіти та неадаптованість людей до ефективного функціонування в ринкових умовах, поширеність невідповідності освіти потребам економіки, погіршення стану здоров'я, тощо. Зважаючи на це, основним чинником забезпечення гідного майбутнього України має стати ефективний процес здобуття освіти з метою формування конкурентоспроможного трудового потенціалу.

У наш час освіта розглядається як один з видів інвестицій у трудовий потенціал разом з такими їх формами, як охорона здоров'я, міграції, пошук інформації тощо [1, с. 70].

Експерти зазначають, що інвестування в освіту, підготовку за професіями та мобільність працівника значно підвищують вартість робочої сили. Найбільш відчутно це відображається у розвитку людських ресурсів. Цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства і держави, орієнтований на досягнення громадянином освітньо-кваліфікаційних рівнів та всі форми навмисного і ненавмисного впливу середовища на людину, які поряд із самоосвітою та самовихованням мають своїми результатами формування і розвиток її особистості називається освітою [2, с. 86].

Тобто освіта виступає переважно як специфічний вид діяльності та соціальна інституція, яка має та здатна виховувати всебічно розвинену особистість здатну постійно навчатися та підвищувати свою кваліфікацію.

Динаміка економічної системи є головною причиною суспільної потреби в освічених особистостях, які суттєво впливають на ринок праці: змінюється потреба у кадрах певного освітньо-кваліфікаційного та професійного рівня.

У сучасних швидкозмінних ринкових умовах зростає роль та престижність вищої освіти, що спричинює потребу реформування цієї галузі та приведення її у відповідність зі світовими стандартами. Держава має розробляти та реалізовувати на практиці напрямки розвитку вищої освіти у розрізі територій, спеціальностей, профілів, висвітлення довгострокових науково обґрунтованих норм і нормативів.

Основоположним у цьому напрямку є приведення у відповідність процесу підготовки кваліфікованих кадрів з прогнозованими кількісними й якісними вимогами ринку праці та як наслідок – забезпечення через освіту конкурентоспроможності та виживання українців як нації.

Останніми роками спостерігається зростання попиту на послуги вищої освіти, оскільки чисельність вступників до закладів вищої освіти збільшується у відношенні до загальної чисельності випускників шкіл. Завдяки цьому, можна сподіватись, що населення країни усвідомлює важливість вищої освіти у забезпеченні власної конкурентоспроможності на ринку праці. Враховуючи, що освіта виступає фундаментом майбутнього оптимального й конкурентного використання трудового потенціалу, яке здійснюється під час реалізації особою своїх здібностей, умінь та набутих знань, вдосконалення та підвищення якості вищої освіти має стати одним з основних пріоритетів соціально-економічного розвитку України на інноваційних засадах.

Результатом успішного використання трудового потенціалу є ефективне працевлаштування фахівців, що являє собою залежність від особистих чинників (конкурентоспроможності, досвіду роботи, рівня мотивації) та розвитку ринку праці (співвідношення пропозиції і попиту на фахівців, заходів державної політики, очікування роботодавців від найму фахівців, інституційних витрат з пошуку роботи).

Комплекс характеристик, що визначають успішність у затребуваності в соціально-економічній діяльності являє собою конкурентоспроможність трудового потенціалу [3]. На сьогодні головними перевагами на ринку праці є наявність двох та більше спеціальної освіти, більший потенціал, орієнтація на кар’єру, нестандартне мислення. Якісна освіта є головним чинником формування високоефективного трудового потенціалу і являє собою основу його конкурентоспроможності. В наш час важливим є не тільки забезпечення умов отримання вищої освіти, а й ефективне використання набутих знань та навичок у майбутньому. Задля цього необхідно розробляти та проводити планування й аналіз попиту у кадрах відповідної направленості і кваліфікації на довгострокову перспективу, забезпечити всебічний та постійний розвиток спеціалістів впродовж усієї трудової діяльності.

Створення умов та реалізація належного рівня працевлаштування після закінчення навчальних закладів, високий рівень мобільності та швидке пристосування до мінливих умов ринкового середовища на ринку праці є запорукою соціально-економічного розвитку України на інноваційних засадах.

Література:

1. Федічева В.В. Чинники формування трудового потенціалу / В.В. Федічева, В.В. Ровенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73751.

2. Основи економіки праці : Навч. посіб. для студ. екон. спец. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова; Київ. екон. ін-т менеджменту. – К. : Знання-Прес, 2000. – 312 с.

3. Грішнова О.А. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування / Грішнова О.А., Самарцева А.Є. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; голова редкол. А.М. Колот. – 2012. – № 1(3). – С. 28-35.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНІЙ ТРАНФСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЯК АКТУАЛЬНА НАУКОВА ПРОБЛЕМА

Кірдан О.П., к.е.н., доцент
Зайцева Н.О.
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Фінансово-економічна безпека підприємств сьогодні є однією з найважливіших умов для забезпечення нормального функціонування і розвитку всієї сфери підприємництва.

Процес управління фінансово-економічною безпекою базується на певному механізмі, які забезпечують захист підприємств від ризиків втрати платоспроможності.

Сьогодні в діяльності вітчизняних суб’єктів господарювання можна спостерігати катастрофічну ситуацію зумовлену збитковістю підприємств, кризою неплатежів та іншими факторами. За таких умов, щоб уникнути фінансової кризи, виникає потреба оцінити перспективу розвитку підприємства, спрогнозувати його майбутній фінансово-господарський стан та розробити можливі шляхи попередження негативних явищ.

Підприємство діє на засадах комерційного розрахунку, одним з принципів якого є самофінансування. Достатність забезпеченості підприємства власними та залученими фінансовими ресурсами зумовлюють його здатність здійснювати ефективну господарську діяльність та розраховуватися за своїми зобов’язаннями. Зовнішнім проявом фінансової стійкості підприємства є його платоспроможність.

Платоспроможність підприємства як його здатність наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися по своїм борговим зобов'язанням, що вже настали і потребують негайного погашення, підтримуючи при цьому нормальний ритм господарської діяльності – є однією з умов конкурентоспроможності підприємства, його фінансової стабільності. Управління платоспроможністю, а саме здатністю підприємства розраховуватись за своїми боргами в обсягах та строках, передбачених договорами та законодавством, є необхідною умовою успішного функціонування підприємства на ринку, що і зумовлює актуальність проблеми.

Окремі проблеми економічної стійкості підприємства розглянуті у роботах А. Барановського, В. Димченко, В. Коваленко, К. Попова, К. Раїцького, Т. Сухорукової, В. Суворова, Н. Хруща та ін. Вищезгадані науковці у більшості випадків пов'язують категорію "економічна стійкість" із виділенням її індикаторів. Однак маємо констатувати, що проблема визначення економічної стійкості підприємств будь-якої форми власності як категорії управлінського процесу на сьогодні недостатньо повно досліджена. Тому, на наше переконання, потребує ґрунтовного аналізу не лише сутність економічної стійкості підприємства, а й практика її забезпечення на сучасному етапі реформаційних перетворень.

ЕКОНОМІЧНІ І СОЦІАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ПІДГОТОВКИ ПІДПРИЄМЦІВ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ

Книш І.В.
Підлісна О.А., доцент
НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського»

Основи підприємницької діяльності та навички управління ризиками, прийняття оптимальних рішень закладаються ще на етапі навчального процесу. Сьогодні студенти та учнівська молодь, майбутні суб'єкти ринкової економіки, знаходяться під впливом двох різних систем господарювання: адміністративно-командного устрою системи освіти і ринкової економіки реального сектору. Одним з кроків подолання цього розриву є залучення наукової думки молоді до запровадження підприємництва в освітню сферу. Прагнення перевести систему освіти на самофінансування є активним стимулом такої діяльності.

Відповідно до законопроекту №5130, внесеного до Верховної Ради України 15.09.16, запропоновано розділити навчальні стипендії на дві категорії: академічні та соціальні. Проте чіткі критерії нарахування цих стипендій не було ще оприлюднено. Саме тому визначення стану економіки держави і розробка підходів до призначення стипендії є актуальним і нагальним завданням наукового дослідження.

У ході виконання дослідження було запропоновано виділити ще одну групу населення для розрахунку прожиткового мінімуму – студентську молодь.

На сьогодні виділяються діти різного віку (але до 18 років), працюючі і непрацюючі дорослі, інваліди.

При виконанні дослідження автором було застосовано метод аналогії. Так на підставі затверджених споживчих кошиків працездатного населення та дітей віком до 18 років розрахована вартість мінімального набору товарів і послуг для студентів. За результатами дослідження вартість його складатиме 2300 грн./міс. Відмінності студентського споживчого кошика від набору інших категорій громадян України наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Додаткові витрати у споживчий кошик студентської молоді (відсутні у споживчих кошиках інших категорій)*

Додатково введені елементи витрат	жінки		чоловіки	
	Кількість шт/кг./л	Ціна	Кількість шт/кг./л	Ціна
Оплата проживання в гуртожитку	1 місяць	268	1 місяць	268
Послуги інтернету і зв'язку	1 місяць	54	1 місяць	54
Комунальні послуги	1 місяць	20	1 місяць	20
Сосиски	1 кг	38	1 кг	38
Вершкове масло	0,2 кг	18	0,2 кг	18
Сіль	0,16 кг	0,50	0,16 кг	0,50
Кондитерські вироби	2 кг	68	2 кг	68
Штани	2 на 1 рік	50	3 на 1 рік	75
Футболка	3 на рік	34	4 на 1 рік	59
Шкарпетки	2 пари на 1 місяць	30	3 пари на 1 місяць	45
Чоботи демисезонні	1 пара на 2 роки	50	-	-
Транспортні витрати		200		200
Канцтовари		70		70

*таблиця складена автором на підставі результатів власних досліджень

Таким чином, запропонований споживчий кошик студентської молоді може стати основою розрахунку соціальної стипендії.

До визначення розміру академічної стипендії запропоновано підійти наступним чином:

1) нараховувати стипендії тільки тим, хто має оцінки вище «задовільно»,

2) підняти мінімальний бал для нарахування стипендій,

3) затвердити відрядно-прогресивну систему стипендіальних виплат (при отриманні стипендій протягом двох і більше семестрів встановити преміальні доплати).

Дослідження показали, що оскільки місцем реалізації знань сучасної молоді є економіка сталого розвитку або ринкова економіка (залежно від країни працевлаштування), то і підходи до організації навчального середовища і фінансового стимулювання наукової роботи повинні відповідати сучасним економічним реаліям.

Отже, якщо станом на 2016 рік стипендію 825 грн. отримує 600 000 студентів (що складає 495 млн. грн./міс.) то виходячи із запропонованого прожиткового мінімуму для студентів та учнівської молоді чисельність стипендіатів зменшиться до 200 – 250 тис. осіб. А це збільшить конкуренцію і стимулюватиме рівень навчання.

Література:

1. Закон України № 5130 : Про внесення змін до деяких законодавчих актів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH3YI00A.html.

2. Постанова № 656 : Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP000656.html.

НАСЛІДКИ РЕФОРМ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Демчук Н.І., д.е.н., професор
Коваль А.М.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Банківський сектор України в процесі реформування 2014-2015 рр. зіткнувся з низкою проблем, як загальноекономічного характеру, так і проблем породжених помилковою політикою регулятора – Національного банку України. Серед найбільш відчутних наслідків реформ доцільно виділити [1]:

1. Різке скорочення кількості банків в Україні протягом 2014-2016 рр. - в 68 банках Фондом гарантування вкладів фізичних осіб була введена тимчасова адміністрація , і тільки ПАТ «Астра Банк» відновив свою діяльність. Практично всі банки направляються на ліквідацію. Необхідно відзначити, що станом на 01.01.2016 року в Україні функціонує 117 платоспроможних банків. Варто було б погодитися з такою політикою НБУ,за тих умов якщо б вона проводилася протягом більш тривалого періоду, а наразі такі дії тільки підривають довіру до всього банківського сектору України.
2. Зростання недовіри до банків. Ця проблема спровокована, як важкою економічною ситуацією в Україні, так і необдуманими діями Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував свої функції. Банківський сектор України, починаючи з кінця 2013 року, а особливо в 2014 році, зіткнувся з серйозною проблемою, яка загрожує його ліквідності і нормальному функціонуванню всієї фінансової системи – масовим відтоком депозитів.

Протягом 2014-2015 років банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів в національній валюті або 3,9%. Зауважимо, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і становить 64,6 млрд. грн. або 25,5%.

Однак, великий обсяг зниження депозитів в національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів в національній валюті юридичних осіб на 49 млрд. грн. за рахунок зростання коштів на їх поточних рахунках, яке відбулося через зростання оборотів діяльності суб'єктів господарювання та через активізацію інфляційних процесів.

Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніше в порівнянні з депозитами в національній, що ще більше посилюється зовнішніми факторами.

Банківський сектор України протягом 2014-2015 років втратив 16,2 млрд. дол. США депозитів або 55,1% всіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 року. На відміну від відтоку депозитів в національній валюті, депозити в іноземній валюті мають негативну тенденцію до зниження протягом усього періоду, як з рахунків фізичних осіб – на 13,3 млрд. доларів США або 60,5%, так і з рахунків юридичних осіб – на 2,9 млрд. доларів США або 39,2%.

3. Девальвація національної грошової одиниці. За 2014-2016 рр. гривня девальвувала по відношенню до долара США більше ніж в 3 рази.

Така різка девальвація призвела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслуговування валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників).

І ще одним наслідком девальвації є зростання валютних активів і зобов'язань та необхідність докапіталізації більшості банків. За оцінками експертів банківський сектор України ще необхідно докапіталізувати на 120 млрд. грн., і це за умови відсутності подальшої девальвації.

4. Подорожчання кредитних ресурсів в Україні. З 4 березня 2015 року Національний банк підвищив облікову ставку до 30% для стримування інфляції в країні. Станом на 18.02.2015 р облікова ставка становить 22% такі дії не дають банкам виконувати одну з основних своїх функцій – кредитувати економіку, що ще більше посилює економічну кризу в Україні. Тобто, розвивати бізнес в умовах таких дорогих кредитних ресурсів неможливо. Станом на 04.10.16 облікова ставка НБУ становить – 15%.

5. Скорочення обсягів кредитування банками України. На початку 2015 року більшість комерційних банків призупинили свої кредитні програми для бізнесу. В основній масі фінансування здійснювалося виключно по існуючим кредитним лініям. А ось, банківські установи, у яких кредитування було доступно, пропонували досить дорогий ресурс для бізнесу.

Високі процентні ставки були зумовлені високою інфляцією (за 2015 рік рівень інфляції склав – 43,3%) і монетарною політикою Національного банку України. Варто відзначити, що після відносної стабілізації з обмінним курсом і поступовим зниженням облікової ставки НБУ, деякі банківські установи відновили свої програми кредитування для нових корпоративних клієнтів і представників малого та середнього бізнесу.

Що стосується кредитування фізичних осіб, то тут слід відзначити його високу вартість і невеликий асортимент кредитних продуктів.

6. Низький рівень ризик менеджменту більшості банків. Як показали результати 2014-2015 рр. більшість банків України не приділяли належної уваги управлінню кредитним ризиком та ризиком ліквідності, що призвело до зростання проблемної заборгованості в кредитному портфелі і неможливості виконувати свої зобов'язання в строк.

7. Високий рівень збитковості в 2014-2015 рр. в результаті збільшення відрахувань до резерв під кредитні операції.

Банківський сектор України знаходиться в стані глибокої кризи, але 2016 рік став роком позитивних змін, серед яких: збільшення обсягів депозитів у банки, докапіталізація державних банків і банків з іноземним капіталом, зважена кредитна політика. Вихід економіки України зі стану стагнації, запуск кредитування і ефективний ризик-менеджмент можуть вивести банківський сектор з кризи [1].

Література:

1. Банківський аналітичний портал [Електронний ресурс] – Режим доступу:/ http://www.vashbankir.com.

РОЗВИТОК МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Ковальова О.Ю., Семенюк В.В.
Університет митної справи та фінансів

Міжбюджетні відносини є одним із діючих фінансових механізмів держави, що функціонує з метою стабілізації та стимулювання розвитку економіки кожної країни і реалізується через сукупність форм, моделей, методів, інструментів, інституційно-правових структур організації міжбюджетних відносин.

В останні роки проблема державного управління бюджетними ресурсами через ефективне регулювання міжбюджетних відносин привертає постійну увагу урядовців, вчених, фінансових працівників. Навколо неї точаться наукові та політичні дебати.

Важливим питанням на сьогодні є забезпечення максимального узгодження переліку повноважень місцевого самоврядування із закріпленим обсягом фінансових ресурсів, оскільки їх невідповідність зумовлюватиме ризики невиконання функцій, зниження якості суспільних послуг та виникнення додаткової зарегульваності розподілу бюджетних коштів між державним та місцевими бюджетами [3].

Одне з головних завдань бюджетної політики – це створення умов для реалізації принципу фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме: створення системи самодостатніх місцевих бюджетів та побудови справедливих міжбюджетних відносин державного та місцевих бюджетів [2].

Прийняті протягом 2014-2015 рр. зміни до бюджетного законодавства передбачають визначення нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, в контексті якої сформовано основні засади реформування бюджетно-податкової децентралізації:

1) забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів;

2) стимулювання громад до об'єднання та формування інституційної та фінансової спроможності територіальних громад;

3) закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів;

4) децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності;

5) визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання [4].

Протягом 2007-2014 рр. стан міжбюджетних відносин в Україні характеризувався наступними чинниками: високий рівень централізації бюджетних коштів; незбалансованість місцевих бюджетів як у цілому, так і в розрізі окремих їх видів; відсутність дієвих засобів стимулювання органів місцевого самоврядування до збільшення власної дохідної бази місцевих бюджетів; неузгодженість нормативно-правового забезпечення планування, розподілу та контролю за розподілом міжбюджетних трансфертів.

Частка міжбюджетних трансфертів зросла в структурі місцевих бюджетів з 49,5% у 2010 р. до 63,9% у 2015 р., що свідчить про посилення бюджетної централізації.

Зростаюча залежність місцевих бюджетів від трансфертних ресурсів, що надаються їм з державного бюджету, суперечить принципам бюджетної децентралізації [1].

Тому, реалізація реформування та розвитку міжбюджетних відносин має передбачати виконання таких завдань: активізувати економічну та господарську діяльність місцевих органів влади; запровадити державні гаранти фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень місцевими органами; внести зміни до формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів; встановити жорстку відповідність між фінансуванням видатків, які спрямовані на вирішення питань місцевого значення і не враховуються при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, і обсягом власних доходів місцевих бюджетів та ін.

На даному етапі здійснення процесу децентралізації досягнуто певних успіхів. Зокрема, закріплено механізми стимулювання до об’єднання громад та зацікавленості органів місцевого самоврядування в перспективному розвитку територій, підприємництва та збільшенню інвестиційного ресурсу, а також перезавантаження фінансового забезпечення місцевих громад, що призвело до зростання власних доходів та розширення самостійності в прийнятті рішень щодо використання фінансових ресурсів.

Проте, поряд із здобутками існує і ряд проблем: економічна неспроможность більшої частини громад у реалізації своїх повноважень; дефіцит ресурсів (як природних, так і трудових), які формують бюджет розвитку; відсутність можливості реального середньострокового бюджетного планування на всіх рівнях бюджетної системи через недосконаліть адміністративно-територіальної реформи та ін.

Отже, можна зробити висновок, що у перспективі розвиток міжбюджетних відносин повинен відбуватись у напрямку стимулювання економічного розвитку регіонів, максимального використання конкурентних переваг кожного з них. Основні підходи до вдосконалення міжбюджетних відносин мають бути спрямовані на чітке розмежування доходів та видатків місцевих бюджетів з метою поглиблення процесів децентралізації.

Література:

1. Вишнівська Н.В. Сучасні питання реформування міжбюджетних відносин в Україні / Н.В. Вишнівська // Сучасні питання економіки і права. – 2014. – №1. – С. 68-72.

2. Закон України «Про місцеве самоврядування» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// zakon4.rada.gov.ua/laws.

3. Казюк Я.М. Особливості функціонування механізмів державного управління в системі міжбюджетних відносин України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/04.pdf

4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ

Ковальова О.Ю., Семенюк В.В.
Університет митної справи та фінансів

Однією з найбільш серйозних проблем економіки України є зростання загроз економічної і фінансової безпеки держави. Ризики в цій сфері не дозволяють забезпечити необхідний рівень економічного зростання, стримують реформування економіки, негативно впливають на торговельну та зовнішньоекономічну діяльність України, створюючи перешкоди на шляху удосконалення бюджетної, податкової, страхової й іншої сфер фінансової системи України. Базовим критерієм забезпечення національної безпеки будь-якої держави є рівень розвитку її економіки.

Стійкий розвиток економіки – це основа реалізації національних інтересів будь-якої країни.

Слід зазначити, на сьогодні немає однозначного трактування поняття фінансово-економічної безпеки, що визначає дискусійний характер даної проблеми.

У створенні системи фінансової безпеки держави важливу роль відіграє впровадження ряду документів: Указу Президента України "Про Стратегію національної безпеки України" від 6 травня 2015 року, який містить аналіз пріоритетів, загроз безпеці та політичні рекомендації; наказу Міністерства економоміки України "Про методику розрахунку рівня економічної безпеки України", де визначено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України.

Оскільки об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство та громадяни, то економічна безпека держави може трактуватися як поєднання економічної безпеки макро- та мікрорівня. Тому забезпечення економічної безпеки держави визначається безпекою індивідуума та підприємства.

Національна безпека держави, в першу чергу, забезпечується станом економіки та захищеністю від загроз фінансової безпеки, тому розглянемо більш детально фінансову складову безпеки держави, рівень якої також знаходиться у зоні небезпечного стану.

Фінансова безпека - це стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів, гармонічний та соціально спрямований розвиток національної економіки, фінансової системи та всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі, готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації і захисту інтересів розвитку національних фінансів [2].

Саме від стану фінансової безпеки залежить рівень розвитку реального сектора економіки, виробнича та всі інші елементи та види безпеки. Стабільний і збалансований розвиток фінансової, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної, банківської, інвестиційної та фондової систем, а також ціноутворення вважаються критеріями фінансової безпеки держави.

Основними загрозами у сфері фінансової безпеки згідно з Законом України «Про основи національної безпеки України» є: агресивні дії Росії, що здійснюються для виснаження української економіки і підриву суспільно-політичної стабільності з метою знищення держави Україна і захоплення її території; неефективність системи забезпечення національної безпеки і оборони України; корупція та неефективна система державного управління; економічна криза, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення; загрози енергетичній безпеці; загрози кібербезпеці і безпеці інформаційних ресурсів; загрози безпеці критичної інфраструктури; загрози екологічній безпеці [1].

Для забезпечення фінансової безпеки необхідний постійний моніторинг її індикаторів, таких як: рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України; рівень монетизації ВВП; дефіцит державного бюджету; ступінь доларизації національної економіки; швидкість обігу готівки; ставка рефінансування НБУ; процентна ставка за банківський кредит та ін.

Фінансова безпека, містить такі складові: бюджетну, податкову, боргову, грошово-кредитну, валютно-курсову, банківську та інвестиційну безпеку.

Основу фінансової безпеки держави в цілому складає її бюджетна безпека. Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [2].

Таким чином, оскільки важливою та пріоритетною складовою економічної безпеки держави є її фінансова безпека, доцільно об'єднати ці два поняття в одне – фінансово-економічна безпека.

До основних напрямків забезпечення фінансово-економічної безпеки України слід віднести: моніторинг, аналіз і прогнозування загроз фінансово-економічній безпеці в усіх сферах їх прояву; визначення критеріїв фінансової безпеки та їх порогових значень; розроблення системи заходів та механізмів забезпечення фінансово-економічної безпеки країни; підтримка на необхідному рівні стратегічних та мобілізаційних ресурсів держави.

Забезпечення прийнятного рівня фінансово-економічної безпеки не можливе без здійснення структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. В свою чергу, забезпечення фінансово-економічної безпеки є вирішальним фактором у забезпеченні всіх складових безпеки держави.

Література:

1. Указ Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України" від 6 травня 2015 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015.

2. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Таврійський державний агротехнологічний університет. – №2 (1). – 2013. – С.121-131.

ЗАХОДИ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Коленда Н.В., к.е.н., доцент
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Управління соціальними процесами на підприємстві повинно відбуватися в системі соціального менеджменту, яку розглядаємо як сукупність елементів управління, націлених на регулювання процесу формування, розвитку та використання персоналу через мотивацію, норми поведінки, створення соціально-психологічного клімату, моральне стимулювання, соціальну та кадрову політику на підприємстві. Одним із таких елементів, на нашу думку, є відповідні заходи соціального управління.

Розробку та впровадження заходів соціального управління доцільно здійснювати як на рівні підприємства так і на рівні особистості.

До основних заходів соціального менеджменту на рівні підприємства відносимо:

– розробка системи підбору, навчання, оцінки і розвитку персоналу;
– гуманізація праці;
– проведення активної адаптаційної політики;
– використання сучасних форм матеріального стимулювання персоналу;
– розробка мотиваційних профілів працівників;
– активне використання методів трудової та статусної мотивації;
– запровадження нових прогресивних форм нематеріального стимулювання працівників;
– залучення працівників до процесу розробки та прийняття управлінських рішень;
– надання соціального захисту та гарантій, впровадження принципів соціальної відповідальності;
– формування та розвиток корпоративної культури.

На рівні особистості заходи системи соціального менеджменту здійснюватимуться за рахунок:
– самостійного навчання та саморозвитку;
– самоменеджменту;
– турботи за своїм здоров'ям;
– вмінням працювати над собою;
– удосконалення своїх знань та результатів роботи.

Крім того заходи системи соціального менеджменту підприємства пропонуємо розділити на дві групи: за характером та сферою реалізації.

За характером виділимо нормативно-правові, економічні та соціально-психологічні заходи системи соціального менеджменту підприємства.

А за сферою реалізації – у сфері соціального забезпечення, гарантування зайнятості, професійного розвитку, кадрової політики і корпоративної культури, охорони праці.

Нормативно-правові заходи системи соціального менеджменту підприємства доцільно впроваджувати як на загальнодержавному рівні так і на рівні підприємства. На рівні підприємства доцільно розробити кодекс корпоративної культури, в якому чітко визначити всі права та обов'язки працівників, гарантії їх забезпечення.

Економічними заходами системи соціального менеджменту підприємства є: запровадження системи податкових пільг для підвищення якості трудового потенціалу та соціального управління; пільгове кредитування суб'єктів, які проводять активну соціальну політику; застосування гнучких систем оплати праці. Соціально-психологічними заходами системи соціального менеджменту підприємства є методи впливу, переконання, навіювання, врахування соціально-психологічних характеристик при розподілі праці, формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі.

Заходи у сфері гарантування зайнятості – це спрямування дій на підвищення якості трудового потенціалу підприємства і збільшення ефективної зайнятості.

Заходи у сфері соціального забезпечення включають медичне страхування, пенсійне та соціальне страхування, гарантування соціальної безпеки працівників.

Заходи у сфері професійного розвитку повинні спрямовуватися на забезпечення професійної самореалізації особистості, формування у неї поглиблених професійних знань, умінь та навичок, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності працівника.

Заходи у сфері кадрової політики та корпоративної культури покликанні забезпечити налагодження сприятливого психологічного клімату у трудовому колективі, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню якості та дієвості соціального управління. Це може бути досягнуто шляхом: розробки кодексу корпоративної культури, який визначатиме логотип підприємства, стиль одягу працівників, стиль спілкування між співробітниками, легенди, імідж, репутація, ритуали, звичаї та традиції підприємства; проведення корпоративних заходів [1]. Заходами у сфері охорони праці є підвищення ефективності діючої системи управління охороною праці; удосконалення режиму роботи працівників; запобігання виробничому травматизмові, зниження захворюваності та поліпшення медичного обслуговування.

Отже, серед великої кількості заходів системи соціального менеджменту кожне підприємство самостійно обирає свій шлях, який залежить від специфіки діяльності й особливостей вже сформованої системи управління.

Література:

1. Корпоративна культура : Навчальний посібник / За ред. Г.М. Захарчин. – Львів : 2011. – 317 с.

ДО ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЧЕРЕЗ ІНВЕСТИЦІЇ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Константюк Н.І., к.е.н., доцент
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

За останні 200 років неокласична економіка визначала тільки два чинники виробництва: праця і капітал. Сьогодні це змінюється. Знання замінюють капітал та енергію, стаючи основними активами добробуту, також як капітал і енергія замінили землю і працю 200 років тому. Більше того: технологічні розробки 20-го століття трансформували основні професії, що забезпечують добробут, із заснованих на фізичній праці до «заснованих на знаннях». Технології і знання сьогодні є ключовими чинниками виробництва.

На початку нинішнього століття концепція знання, як джерела економічного розвитку сприяла виникненню нового поняття — економіка знань. У розвинених економіках вартість промислових активів компаній і організацій безпосередньо пов’язана з їхньою здатністю генерувати нові знання, з інтелектуальним капіталом.

Економіку знань рухає їх виробництво, розподіл і використання. Джерелом економічного зростання й конкурентоспроможності в ній є продукування ідей, а не товарів. Лише країни, що продукують знання та інтегрують їх у свої економічні моделі, зможуть бути глобально конкурентоспроможними. Знання визнаються сьогодні двигуном продуктивності праці й економічного зростання.

Знання нерозривно пов'язані з освітою, в сучасному суспільстві освіта стає елементом стратегії економічного зростання. Вагомим стимулом розвитку цієї сфери діяльності стало визнання і поширення теорії людського капіталу, внаслідок чого освіта перестала сприйматися як один із видів невиробничого споживання, а стала трактуватися як інвестиції в людський капітал, що не лише приносять прямі економічні і зовнішні соціальні вигоди, а й стимулюють економічне зростання.

Концепція людського капіталу в її сучасному вигляді стала закономірним результатом генезису світової економічної та філософської думки. Передусім вона пов'язана з розвитком концепції капіталу. В. Петті першим висловив ідею про те, що люди з їхніми виробничими здібностями являють собою багатство.

Однак, людський капітал як і будь який інший вид капіталу потребує інвестицій, які дещо відрізняються від інвестицій у матеріальні активи. Найважливішими інвестиціями для людського капіталу є соціальний захист, освіта та охорона здоров'я.

Людський капітал, як особливий вид капіталу, потребує належного соціального захисту.

У широкому сенсі соціальний захист трактується багатьма джерелами як діяльність держави щодо втілення в життя цілей та пріоритетних завдань соціальної політики, реалізації сукупності законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, що забезпечують кожному члену суспільства реалізацію найважливіших соціальних прав незалежно від його статі, національності, віку, місця проживання й інших обставин. У вузькому сенсі соціальний захист – це комплекс цілеспрямованих конкретних заходів економічного, правового та організаційного характеру, спрямованих на забезпечення прав і гарантій людини у сфері рівня її життя, на підтримку найуразливіших верств населення.

Інвестиції в освіту необхідно здійснювати на всьому проміжку життя людини, не обмежуючи їх лише навчанням у школі та вузі, навчатися, підвищувати свою кваліфікацію відповідно до вимог ринку потрібно постійно протягом життя.

Треба зазначити, що рівень та якість освіти ООН визнала показниками розвитку людського потенціалу, який забезпечує соціально-економічний прогрес суспільства загалом. Тому високорозвинені країни щораз більше інвестують в освіту, оскільки вона забезпечує формування не лише інтелектуального, а й гуманітарного потенціалу нації.

Освіта завжди впливала і буде впливати на прогрес в економіці будь-якої держави та суспільства в цілому.

З розвитком економічної науки, освіті надають все більшого значення і розглядають її як обов'язкову складову інтелектуально-розвинутої держави та суспільства. Інвестиції в людський капітал також реалізуються через систему охорони здоров'я та інші пов'язані заходи, які дозволяють людям бути більш економічно ефективними. Економісти, демографи, і політики давно обговорюють взаємозв'язок між системою охорони здоров'я та економічним благополуччям.

Ряд досліджень показали, що погано розвинута система охорони здоров'я, недостатнє її фінансове забезпечення негативно впливає на вікову структуру населення країни, у якій переважають особи непрацездатного віку.

Підвищення ефективності системи охорони здоров'я позитивно впливає на зростання доходів та накопичення активів як на рівні домогосподарств так і на рівні держави. Слід відмітити, що здорові люди працюють краще та є фізично і розумово сильнішими, отже, більш імовірно, будуть продуктивними, щоб отримувати вищі доходи. Поліпшення здоров'я призводить до більшої тривалості життя, що може привести до більш високого рівня заощаджень фізичних осіб. Збільшення заощаджень населення зменшує тиск на систему пенсійного забезпечення та створює додаткові фінансові ресурси, які можуть бути використані для майбутніх інвестицій та накопичення активів.

Отже, країні для сталого економічного зростання необхідно забезпечити належний розвиток людського капіталу, який стає основним фактором розвитку економіки на сучасному етапі. Забезпечити розвиток людського капіталу можна шляхом інвестицій, котрі мають свої особливості, що відрізняє їх від інших видів інвестицій. Здійснюючи як державні, так і приватні інвестиції у розвиток людського капіталу, необхідно змінити орієнтири – з короткострокових на довгострокові, адже на отримання віддачі від інвестицій в людський капітал потрібно більше часу ніж при здійсненні інвестицій в інші формі капіталу, та процес віддачі цих інвестицій значно довший.

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНОМУ ВЕКТОРІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Корнійчук Н.О.
Обласний комунальний ВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

Підприємницька діяльність – це передусім вільна діяльність, пов'язана з особистою свободою, яка дає змогу людині раціонально використовувати свої здібності, знання, інформацію і доходи (Ф. Хаєк).

Підприємництво – особливий вид економічної діяльності, сутністю якої є самостійне організаторсько-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або існуючих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і реалізації власної мети.

Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. Здійснення підприємницької діяльності відбувається у сферах матеріального і нематеріального виробництва (сфера послуг). У розвинутих країнах у сфері послуг зайнято 75% працездатного населення, в Україні – 27%.

Розвиток підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища.

На сьогоднішній день в Україні з підприємницькою діяльністю пов'язано багато негативних явищ, соціально-економічних проблем: економічні, екологічні кризи, монополістичні тенденції в економіці, масове безробіття, класова поляризація суспільства, виготовлення неякісних товарів, неякісне виконання робіт і надання неякісних послуг, встановлення завищених цін, ухилення від сплати податків, створення фіктивних фінансових структур, розкрадання державної власності в процесі її роздержавлення і приватизації, фальсифікація торгових марок та інше. До таких дій підприємців в Україні часто підштовхує нераціональна політика держави, що проявляється у необґрунтованих законодавчих обмеженнях, фіскальній політиці, створенні штучних бар'єрів органами місцевої влади і самоуправління. Одночасно відбувається поглиблення монополізації ринків через посилення впливу на них великого бізнесу, зменшення кількості підприємств може бути зумовлено «тінізацією» бізнесу.

Усе це свідчить про необхідність оптимізації політики держави у сфері підприємництва, яка розкривала б широкі можливості для самореалізації економічно активних людей, стимулювала їх діяльність у правовому полі. Важливими умовами підприємницької діяльності також є стабільна політична ситуація, позитивна суспільна думка про неї, належний рівень культури підприємництва.

Вітчизняні підприємства потребують побудови моделі соціальної відповідальності, яка буде адекватною сучасним ціннісним орієнтаціям суспільства, потребам трудових колективів та економічним орієнтаціям власників підприємств.

Створення умов становлення та розвитку національного підприємництва, у першу чергу дрібного, малого та середнього бізнесу, є головним напрямом політики ринкової трансформації економіки України.

Світовий досвід і практика господарювання доводять, що саме існування і взаємодія великих, середніх, малих і дрібних підприємств, їх природне регулювання (в тому числі і за рахунок співробітництва) становлять характерну рису ринкової економіки.

Як особливий сектор ринкової економіки дрібне, мале та середнє підприємництво здійснює швидку окупність витрат, широку свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку товарами, послугами та додатковими робочими місцями, сприяє послабленню монополізму в економіці тощо.

В Україні прийняті та діють ряд нормативних актів, які заклали підґрунтя для формування і розвитку підприємництва.

Для забезпечення розвитку вільного підприємництва в Україні законодавчо визначено права, обов'язки та відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності, яка зорієнтована на ефективне господарювання. Підприємництво несумісне з господарською некомпетентністю, втратами, безвідповідальністю, невиконанням прийнятих зобов'язань і договорів з контрагентами.

Стає очевидним, що саме державі належить провідна роль у формуванні сприятливого середовища для розвитку підприємництва та малого бізнесу. Завдяки підтримці та особистому контролю з боку Президента України питанням дерегулювання та розвитку підприємництва сьогодні приділяється значна увага.

Економічна стагнація торкнулась майже всіх галузей економіки України, отже, являється масовим та комплексним явищем, яке системно руйнує вітчизняний економічний потенціал. Практично у всіх галузях відбувається зменшення кількості суб'єктів господарювання.

Отже, в Україні на сьогоднішній день є багато проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору. Основну роль у цих перетвореннях повинна відігравати держава.

Література:

1. Демешок О.О. Макроекономічні параметри та структурно-динамічні виміри функціонування реального сектору економіки держави / О.О. Демешок // Вісник ЖДТУ, № 4(75). – 2015. – С.107-113.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – С. 632.

3. Соціологія: Підручник / За ред. В.Г.Городяненка. – К.:ВЦ «Академія», 2008. – 544 с.

ТРАНСФОРМАЦІЇ У ЗМІСТІ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ОНОВЛЕННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Костишина А.І.
Центральноукраїнський національний технічний університет[1]

Сучасний світ характеризується багатьма змінами, які не можуть не впливати на зміст праці, структуру зайнятості [1], зміну вимог до працівників, їх рівня кваліфікації, врешті-решт, – на оцінку та стимулювання праці.

[1] Згідно наказу Міністерства освіти і науки України №1291 від 27 жовтня 2016 р., Кіровоградський національний технічний університет перейменовано на Центральноукраїнський національний технічний університет.

Досягнення НТП, глобалізація економічного розвитку, всеохоплююча інформатизація докорінно змінюють зміст праці, структуру зайнятості населення, впливають на вимоги до найманих працівників і пріоритети в оплаті праці. Україна не є винятком в цих процесах, проте розвиток економіки та підприємництва в нашій країні має свої особливості, що позначається на характері змін у змісті праці та її оплаті.

Проблематика трансформацій у змісті праці, її оцінці та стимулюванні, пошук нових підходів у побудові компенсаційної політики підприємства є предметом досліджень А. Колота, Т. Костишиної, Г. Кулікова, М. Семикіної, С. Цимбалюк та інших українських вчених.

Узагальнюючи наукову думку, слід підкреслити, що праця – це процес перетворення ресурсів природи у цінності та блага, процес докладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання певного корисного результату, задоволення своїх матеріальних та духовних потреб. В процесі праці людина з, з одного боку, взаємодіє з засобами, предметами праці у межах певної технології та організації, а, з іншого, − вступає у складну взаємодію між людьми (керівниками, колегами, партнерами, споживачами послуг тощо).

Досягнення науки і техніки, механізація, – все це, як відомо, змінювало працю людей і раніше. Проте поява і поширення автоматизації, інтернет-технологій, робототехніки, – не лише кардинально змінило засоби праці, а й суттєво змінило зміст праці в різних галузях економіки, структуру зайнятості. Одним з вагомих проявів глобальних процесів стало стрімке поширення ролі НТП, вплив інноваційних процесів на трудову діяльність людини, модернізацію робочих міст, зміст праці.

Під впливом НТР в розвинених країнах ринкової економіки у кінці XX ст. та на початку XXI ст. вдалося взагалі звільнити працівників від важкої фізичної праці, що довгий час зберігалося в сільському господарстві, будівництві. Завдяки заміні ручної праці не лише машинами та механізмами, а й комп'ютеризованим обладнанням, у змісті праці (якщо порівнювати фізичні, розумові зусилля) стала суттєво переважати частка розумової праці, зокрема праці, пов'язаної з обробкою інформації, праці з елементами творчості, інноваційності.

Отже, йдеться про якісно новий вектор змін, пов'язаний з рухом до економіки знань, входженням в еру інформаційного простору. Як наслідок, в розвинених країнах ринкової економіки відбувається скорочення кількості зайнятих у промисловості, сільському господарстві на користь збільшення зайнятих у сфері послуг, зростає попит на інформаційних працівників, тобто фахівців, які працюють з інформаційними технологіями у будь-яких сферах діяльності.

Завдяки інтелектуалізації праці майже 2/3 зайнятого населення в розвинених країнах ЄС зосереджено у сфері послуг. Зростання частки зайнятих у сфері послуг супроводжується зростанням складності праці, ролі унікальних знань і компетенцій, одночасно веде до підвищення ролі цієї сфери у створенні більшої доданої вартості [2].

Розуміння суті трансформацій змісту праці і зайнятості стає надзвичайно важливим для керівників підприємств, адже це дозволяє не лише передбачити нові можливості формування конкурентоспроможного персоналу, а й формувати нові вимоги до персоналу, адекватно змінювати компенсаційну політику. Нещодавно конкурентоспроможними на ринку праці вважалися працівники, які мають освіту і практичний досвід роботи за фахом, навички роботи з машинами, автоматами. Проте сьогодні такі вимоги стали іншими: ініціативність, творча і ділова активність, мобільність, володіння комп'ютером, іноземними мовами, комунікабельність, вміння працювати у віртуальному просторі. Перелік таких вимог є швидкоплинним в умовах конкуренції [3].

. Такі вимоги позначаються на оплаті праці, розробці індивідуальних компенсаційних пакетів, що зацікавлює персонал у професійному зростанні.

З огляду на наведену нижче діаграму (рис. 1), в Україні також відбуваються динамічні зміни у зайнятості на користь сфери послуг, передусім торгівлі, що загалом відображає світову тенденцію.

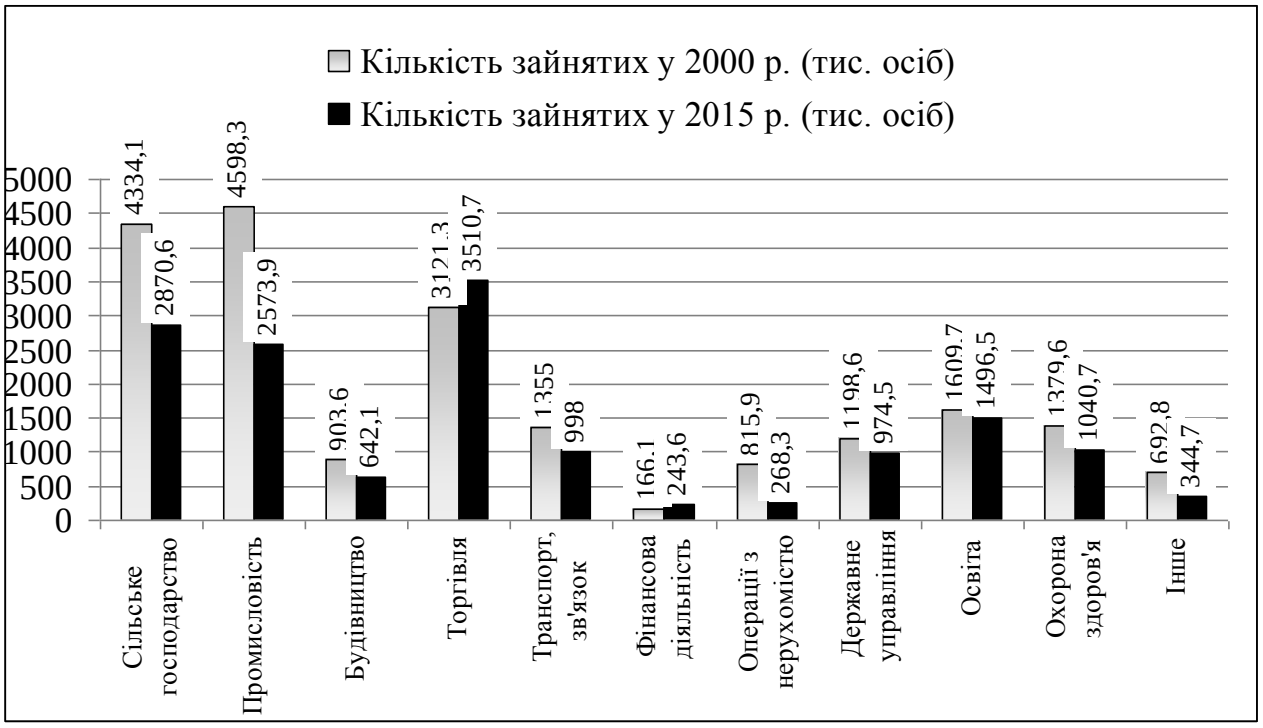


Рис. 1. **Зміни у кількості зайнятих в різних видах економічної діяльності України, тис. осіб.** [1]

Разом з тим, аналіз дозволяє дійти висновку, що глибинні причини таких змін у сфері зайнятості України пов’язані не з автоматизацію та комп’ютеризацією, що звільняє частину працівників, зайнятих ручною працею, а навпаки, – про велику кількість непривабливих робочих місць з важкими та шкідливими умовами праці, низькою оплатою праці. В першу чергу цим, а також кризовою ситуацією, пояснюємо відтік робочої сили з сільського господарства, промисловості, будівництва, транспорту тощо.

Відставання від глобальних тенденцій світового розвитку в цьому сенсі, є не лише очевидним, а й небезпечним з урахуванням перспектив інноваційного розвитку країн світу.

Слід зазначити, що у сфері послуг в Україні сьогодні з'являються новітні форми зайнятості, зокрема дистанційна, проте їх поява часто межує з тінізацією економіки у зв'язку з недосконалістю законодавчої бази та існуючої політики оплати праці. Робочі місця у сфері торгівлі все ще рідко є інноваційними за змістом, комп'ютеризованими та оснащеними засобами автоматизації.

Зауважимо, що загалом ускладнення змісту праці, її інтелектуалізація в Україні поки не супроводжується відповідними змінами в оцінці та оплаті праці. Назрілою проблемою є побудова сучасної компенсайної політики на підприємствах, яка б за допомогою матеріальних стимулів адекватно враховувала зміни у змісті праці персоналу, стимулювала працівників до опанування сучасними інтернет-технологіями, освітньо-професійного розвитку, реалізації інтелектуального потенціалу, прояву ініціативи та більшої відповідальності.

Література:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

2. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / Відп. ред. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВЦ "Мавік", 2004. – 146 с.

3. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / Семикіна М.В., Гунько В.І. // Экономика и управление. Научно-практический журнал: Национальная академия природоохранного и курортного строительства. Симферополь: 2011. – № 1.– С. 50-56.

4. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 341 с.

ПРИБУТОК І ДОХІД – ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кошельок Г.В., к.е.н., доцент
Малишко В.С., к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет

Однією з суб'єктивних цілей підприємства є отримання прибутку. В умовах конкурентної боротьби підприємства не застраховані від власних помилок і конкурентів, у результаті чого підприємства можуть отримати як прибуток так і збиток в залежності від доходів, які будуть отримані за певний період. На теперішній час для багатьох підприємств стійкий поточний прибуток слугує індикатором правильності обраного курсу, стратегічною метою якого є підвищення добробуту власників і працівників підприємства, держави.

У найбільш загальному вигляді прибуток (Р) може бути розглянутий двома параметрами: доходами (Н) та витратами (В):

$$P = H - B = \sum_{j=1}^{n} H_j - \sum_{k=1}^{m} B_k \,, \qquad (1)$$

де H_j – j - й вид доходів підприємства, j = 1,2,…,n.

B_k – k -й вид витрат підприємства, k = 1,2,…,m.

Дж. Б. Кларк переконаний, що прибуток є частиною доходу, його залишком після компенсації виробничих витрат, виплати заробітної плати управлінців та сплати процента [1, с. 239].

Поняття «доходи» та «витрати» неоднозначне. Найбільш чітке визначення відображено у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку – 15 «Дохід» і 16 «Витрати».

Під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [2].

У економічному словнику, під доходом розуміють кошти в грошовій або натуральній формі, одержані внаслідок підприємницької або будь-якої іншої діяльності [3, с. 77].

Основу доходів складає виручка у вигляді доходів від звичайних видів діяльності (продаж продукції і надання послуг, передбачених статутними документами). Виручка є частиною сукупних доходів, які, крім надходжень від звичайної діяльності, що включає доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, можуть включати інші надходження – від надзвичайної діяльності. На практиці широко використовується показник «чиста виручка», тобто виручка від продажу за вирахуванням з неї непрямих податків (податок на додану вартість, акцизний податок, обов'язкові платежі).

Показник чистої виручки виконує дві ключові функції, по-перше, він дає реальну оцінку діяльності підприємства.

По-друге, у ринковій економіці, як правило, підприємства пропонують клієнтам різного роду знижки – за прискорену оплату, за покупку великої партії, за регулярність покупок тощо. Свідомо зменшуючи потенціальну виручку, підприємство виграє на іншому – прискоренні оборотності, стабільності продажу тощо. У даному випадку показник чистої виручки визначає фактичний валовий дохід підприємства, на відміну від потенційно можливого валового доходу, який міг би мати місце, якби подібні знижки не надавалися.

У західній обліково-аналітичній практиці існують дві системи обліку валових доходів: метод чистої ціни і метод валової ціни. У першому методі виручка від продажу відразу ж враховується в оцінці-нетто (тобто за мінусом знижки, яка пропонується), хоча заздалегідь невідомо, чи скористається клієнт знижкою (метод валової ціни).

За своєю структурою та видами доходи, визнані у системі бухгалтерського обліку, досить різноманітні. Порядок їх призначення, обліку та відображення у звітності регулюється бухгалтерським регуляторами, а саме Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку – 15 «Дохід». Доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи [2].

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, щоці витрати можуть бути достовірно оцінені [4]. Доходи та витрати несуть важливе інформаційне навантаження, тому в типову публічну звітність підприємства входить форма «Звіт про фінансові результати». У ній доходи та витрати надані різними способами та в залежності від їх характеру, умов здійснення та напрямків діяльності підприємства.

Література:

1. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Кларк Дж.Б. Пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджений МФУ № 290 від 29.11.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99
3. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юркевич О.О., Завадський Й.С. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений МФУ № 290 від 29.11.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

УКРАЇНСЬКІ СТАРТАПИ: «ГАРАЖНИЙ БІЗНЕС» ЧИ ІННОВАЦІЙНЕ МАЙБУТНЄ ДЕРЖАВИ

Кушнір Т.Б., к.е.н., професор
Гармаш Є.І.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

В умовах інтеграції України в європейське співтовариство дуже важливо обговорити проблематику стартап-руху як перспективної підприємницької активності.

На сьогодні тотальне розповсюдження цього явища в бізнесі та освіті, охоплення телебачення та книжкової продукції, виникнення тематичних ресурсів в Інтернеті ставить перед суспільством відповідальність за розуміння сутності цього явища та розробку механізмів підтримки.

Сучасні корпорації вкладають шалені гроші у розвиток новітніх технологій, але самих технологій недостатньо – потрібно багато ідей, тому в останні роки таке явище як стартапи стало просто необхідним. Компанії відшукують «мейкерів» – школярів, студентів, дорослих, будь-кого креативного, хто намагається робити щось самостійно, «в гаражі», генерує бізнес-ідеї, допомагають втілити задум, організовують конкурси для їх демонстрації.

Чи не залишаться українські стартапи на «гаражному» рівні і як зробити їх інноваційним майбутнім економіки держави?

Стартапом (від англ. start up – «запускати») вважається тимчасова структура, не велика компанія, яка має новаторську бізнес-ідею з будь-якої сфери діяльності, потребує її розвитку, дослідження ринку та пошук коштів на її втілення, після чого відтворюється у рентабельній бізнес-моделі.

Загальновідомо, що багато країн (Сінгапур, Японія, Китай, Ізраїль, ОАЕ, Південна Корея) завдяки розробці та впровадженню таких ідей вивели свої економіки на високий науково-промисловий рівень розвитку.

Це як приклад для України, яка має потужній природній, промисловий, науковий потенціал. Але ж, на жаль, на сьогодні, в умовах відсутності політичної волі, бюджетної прозорості, корупційного держапарату, дотування інноваційної діяльності, поки ще стартап рух, який широко розповсюджується, поки ще не має масштабних тенденцій.

Показники науково-технічного розвитку продовжують падати, спостерігається зменшення кількості освоєння нових видів техніки в 14,3 разів, а частки інноваційно-активних промислових підприємств – у 5 разів. Тож середовище, де зараз відбувається активізація стартапістів, поки ще не комфортне з точки зору організації подальшого їх втілення.

Тобто є певні умови, до яких треба пристосовуватись. Зміни стають все більш масштабними, динамічними та різноманітними. Зовнішні умови дуже швидко змінюються, і певною мірою сприяють людському розвитку. Ми не можемо їх контролювати. Але як ми реагуємо на ці зміни – це вже наш внутрішній вибір.

Є ще низка протиріч в українському бізнесі, які гальмують зміни.

По-перше, український бізнес дуже важко піддається цим змінам, важко переорієнтує напрямки, ринки, продукти, стратегію. Навіть молоді бізнеси, які мають бути швидкими та динамічними, воліють дотримуватись встановлених роками правил. Наочно це демонструє надто повільна переорієнтація з російського ринку на європейський.

По-друге, така повільність відбувається внаслідок того, що багато бізнесів створювалися на залучені гроші (кредитні, партнерські), тому не має мотивації їх повертати та працювати протягом доби.

По-третє, в таких умовах замість конкуренції знань, навичок, ідей, продуктів та сервісів панує конкуренція зв’язків. В Україні можна знайти гроші, купити чи продати товар, вирішити проблему через потрібних людей чи телефони, що вбиває справжню конкуренцію.

Внаслідок цього, по-четверте, бізнес працює за правилом «бути добрим» замість «бути кращим». І це є його слабким місцем.

П'ятим протиріччям є те, що в Україні після банкрутства лише одиниці повертаються до нової справи, а будь-який невдалий підприємницький досвід сприймається як фейл на все життя, а не "новий трамплін" для наступного бізнесу, як то у всьому світі. А мінливий ринок вимагає постійної переорієнтації та відкриття нових видів бізнесу.

Є ще низка інших негативних для стартапів та власне бізнесу речей, наприклад освіта, яка спрямована на виховання покірного, доброзичливого спеціаліста, а в бізнесі іноді потрібна агресивність, чи на послідовність правильній поведінці, коли думка вчителя є апріорі головною, і як наслідок відсутність ініціативи майбутнього бізнесмену. Але це окреме питання.

Отже на сьогодні в Україні необхідно активізувати науково-дослідницьку базу, обґрунтувати механізм інвестицій і зрушити вітчизняну економіку з мертвої точки в інноваційному аспекті власними намаганнями, зокрема через стартап-рух. Ефективне використання ресурсів, підтримка ринку праці й сфери освіти, інвестування коштів у стартапи сприятимуть входженню України до переліку економічно і технологічно розвинених держав.

ПІДТРИМКА ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Кушнір Т.Б., к.е.н., професор
Харківський державний університет харчування та торгівлі

В умовах постіндустріальної епохи, стрімкого розвитку інформаційних технологій, зміни способу життя соціуму, його інтересів та ідеалів жіноче підприємництво стає пріоритетною зоною економічного сектору. Це питання є важливим напрямом роботи в межах програми «Гендер і Економіка» Європейської Економічної Комісії Організації Об'єднаних Націй, а також наболілою проблемою з точки зору гендерної рівності суспільства взагалі та розвитку економіки кожної держави зокрема.

В Україні забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків визначено Національною стратегією у сфері прав людини, яку затверджену Указом Президента, Державною програмою забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року та задекларовано низкою профільних законів «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» тощо.

Політика гендерної рівності у всіх сферах життя має подвійну мету: по-перше, контролювати справедливий розподіл ресурсів поміж статями, а по-друге – намагається створювати рівні можливості для досягнення влади та різних можливостей.

На погляд автора, розподіл бізнесу на «чоловічий» чи «жіночий» досить відносний. Все залежить від компетенції.

У сучасному світі гендерний поділ спеціальностей і посад стає все більш умовним. У бізнесі, як на дорозі, немає чоловіків і жінок, є тільки учасники дорожньо-транспортного руху. Тому все залежить лише від наполегливості та активності підприємця, будь-то жінка чи чоловік.

На сьогодні наявна низка факторів, що констатує утиск прав жінок. Це більші складнощі під час працевлаштування при високому освітньому рівні та професійному потенціалі жінок; нижчий загальний рівень зайнятості (серед офіційно зареєстрованих безробітних в Україні станом на січень 2016 рік жінок в 1,2 рази більше, ніж чоловіків – 279,1 тис. проти 229,5 тис.); зокрема в межах молодшої вікової групи (15-29 років) рівень жіночого безробіття на 29,8% більше, ніж чоловічого; рівень заробітної плати жінок в середньому по різних посадах на 25-40% нижче, ніж у чоловіків (згідно з дослідженнями порталу rabota.ua); середня зарплата жінок в Україні в першому кварталі 2016 року склала 3966 грн. (≈160 $), що становить 74% від зарплати чоловіків за цей же період (5379 грн. ≈ 215 $) (за даними Державної служби статистики).

Але саме ці фактори й спонукають жінок до підприємницької активності.

При інших рівних умовах для жінок-підприємниць характерними рисами є: прагнення організувати бізнес на принципах «людських відносин» та менша схильність до авантюр; набагато більш інтенсивне використання соціальних мереж в рішенні різноманітних питань залучення ресурсів і навіть пошуку ідей для створення бізнесу; більш продуманий підхід до прийняття будь-яких рішень в бізнесі; підвищена зацікавленість до змістовно-технологічної сторони справи – самому процесі виробництва, виготовлення товару або надання послуги, ніж до фінансово-економічних аспектів ведення підприємницької діяльності; референтність, тобто здатність формувати свою думку і довіряти їй незалежно від думки оточуючих (довіряти інтуїції); «версатільність» – модна характеристика, що означає гнучкість, адаптивність і багатофункціональність, тобто здатність спілкуватися з людьми в їх стилі, не нав’язуючи їм свій та низка інших переваг.

Наведені факти виступають підґрунтям зростання зацікавленості жінок у започаткуванні та веденні підприємницької діяльності, власної справи. За даними, що наводить організація «Клуб успішних жінок», в Україні бізнесом займаються 22% жінок. Все частіше українки об’єднуються в громадські формування, допомагаючи одна одній – порадами і практично, зустрічаються в рамках коворкінгів, креативних просторів, бізнес-клубів, круглих столів. Сьогодні в Україні є маса безкоштовних доступних освітніх Інтернет-ресурсів для жінок-підприємців у сфері бізнесу.

На жаль в даний час держава не має можливостей надати цільові джерела фінансування для підтримки жіночого підприємництва,

Що стосується фінансування, то на сьогодні в Україні немає окремого фонду, що фокусує свою увагу виключно на інвестуванні в жіноче підприємництво, але є інші джерела, які з радістю розглядають перспективні проекти: це і акселератори (WannaBiz), і співтовариство бізнес-ангелів (UAngel), і фонди (AVentures), і інвестиційні компанії (Digital Future), і багато

інших донорських організацій та фінансових груп, представлених в Україні. Крім того, сьогодні існують окремі венчурні фонди і ангельські групи, які інвестують тільки в ті компанії, які були засновані жінками і інвестують в жінок, – наприклад, Women Venture Capital Fund, Golden Seeds Angel Group, а також відкривають окремі напрямки щодо інвестування в жіноче підприємництво (Illuminate Ventures).

Отже є надія, що жіноче підприємництво не тільки виживе у непростих умовах сьогодення, але й найближчим часом отримає нові перспективи і можливості. Радник Посла США в Україні з економічних питань Вільям Лейтінен на п'ятому Форумі жіночого підприємництва «Українки у Бізнесі: власна справа – розвиток та успіх» (2015 р.) зазначив: «Жінки сьогодні реформують країну і, якщо процвітає жіноче підприємництво, – процвітає країна». Підтримка жіночої підприємницької діяльності – це одна зі складових ефективного росту економіки та запорука вирішення широкого кола соціальних і економічних задач в Україні. Необхідними умовами забезпечення такого стану є формування сприятливого середовища для розвитку підприємництва, що передбачає: забезпечення стабільної політичної та економічної ситуації в країні, формування належної регуляторної бази, створення вільного доступу до фінансових ресурсів.

ДО ПИТАННЯ ПРО ВІДТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯННОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІНЦІ XIX - ПОЧАТКУ XX ст.

Лантух І.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Одним із шляхів відтворення підприємництва були акціонерні товариства. У 90-ті рр. XIX ст. однією із значних задач Міністерства фінансів був перегляд акціонерного законодавства [1]. Міністерство мало на увазі спростити порядок утворення акціонерних компаній і, взагалі, дати більшу свободу розвитку акціонерної форми підприємств, що становило необхідні умови успішного росту промисловості кожної країни.

Потрібні також були капітали і заклади, що реалізували підприємства.

На практиці було відомо багато підприємств, як середніх, так і великих, усі зусилля котрих – збільшити оборотні кошти утворенням акціонерної компанії. Ці зусилля виявилися титанічними, причому неуспіх обумовлювався одними і тими ж причинами: скудністю вільних капіталів, недостатньою схильністю капіталістів розташовувати свої засоби у новій справі і небажання комерційних банків фінансувати підприємства, які не обіцяли на перших етапах особливо великих прибутків.

Як не була мала кількість на вітчизняних теренах акціонерних підприємств, але більшість із тих, котрі утворилися за останні 5-10 років були зобов'язані своїм виникненням виключно або частково підтримці іноземних капіталів.

У тогочасній ситуації у промисловому середовищі майже увійшло у звичай, при першому бажанні заснувати акціонерну компанію, входити у особисті або письмові відносини із Брюсселем, Парижем, Берліном тощо і там шукати ґрунт для реалізації цієї акції.

Іноземний грошовий ринок до 90-х рр.. XIX ст. був зачинений для 95-98 % існуючих у Росії підприємств [1]. І їм залишалося розраховувати лише на послуги вітчизняних капіталістів. Але останніх було обмаль. При таких умовах останньою надією фабриканта або заводчика у фінансуванні підприємства залишалося сприяння банків. Якщо виключити товариство взаємного кредиту, для якого неприйнятні спекулятивні задачі, то у Росії усього було 38 закладів комерційного кредиту, із яких до числа великих належало не більше 7 банків [1]. Кошти комерційних банків були надзвичайно обмежені і майже усі вони ледь зводили кінці із кінцями навіть по операціям, що передбачав статут. Біржа була вже насичена спекулятивним матеріалом і апатично відносилася до нових дивідендних паперів.

Таким чином, дійсність ставила надзвичайно суттєві перешкоди придбанню акціонерною формою промислових підприємств того значення, якого вона заслужила б з економічних міркувань.

Правда, держава могла утриматися від підприємств казни і суворо дотримувалася принципу витрати тільки «готівкових коштів». Але якщо при цьому небажана затримка у розвитку країни, то натомість цієї поміркованості та акуратності, необхідно було додати широкій простір приватній та громадській підприємливості. Такі принципи, як відомо, панували в Америці і в Англії. Державна, а скоріше казенна діяльність звужувалася там до крайнього ступеню. Але, разом з тим залізниці, школи, банки, порти, елеватори тощо надані приватній та громадській ініціативі, і само собою зрозуміло, що кредит і виробничі витрати у рахунок майбутніх благ грали у цих випадках певну роль.

Але на вітчизняних теренах, як і у багатьох інших європейських державах, де на кожному кроці відчувалася регламентація, необхідність отримання дозволу, де схильні все і уся покладати на державу і казну було б дуже невигідно, якщо б домінувала політика пасивності та вичікування, поки накопичаться «готівкові кошти». Да, і «готівкові кошти» створювалися, а не визначалися одними урізками і відмовами у задоволенні державних потреб та виробничих витрат. Відомо, що одними «готівковими коштами» державне господарство ніколи не обходилося. «Готівкові кошти», перш за все, приростали шляхом підвищення майже усіх непрямих податків та встановлення акцизу на нафту та сірники. Неможна також віднести до галузі «готівкових кошт» позику у 100 млн. крб. (1887 р.) і відомі конверсії [2].

Дозволено думати, що, при покращенні фінансового та економічного положення, податкові реформи і надзвичайні ресурси на виробничі потреби надзвичайно своєчасні і здійснені, ніж у добу економічних криз та фінансових труднощів. Дуже часто ретельна небезпечність, невіра своїм силам та пасивність призводили до таких же сумних наслідків, як і необережність, як і необачність, захопленість і марнотратство.

Достеменно, у цьому відношенні, можна навести один приклад. У першій половині 70-х рр.. XIX ст. багато говорили про необхідність обов'язкового введення початкової освіти, на прикладі Пруссії. Підрахували, що для цього знадобиться збільшити бюджет на 12 млн. крб. Ця цифра здалася такою великою і не підйомною для країни. З цієї причини питання залишилося не вирішеним. Через декілька років почалася війна. Наслідки її збільшили бюджет приблизно на 100 000 000 крб. самих невиробничих витрат. Держава, освіта, народний добробут, якщо б було проявлено більш сміливості і любові до загального блага у витраті в 12000000 крб. на народну освіту? Тоді б у 1876 р. і відчулося б деяке утруднення від збільшення витрат на народну освіту і бюджетна рівновага була б порушеною. Проте у 80-х роках XIX ст. були б плоди цієї «продуктивної витрати» і державне казначейство не відчувало б дискомфортного положення.

Література:

1. Акционерное законодательство и акционерное предприятие// Новости и биржевая газета. – 1897, 22 мая. – № 139.
2. Источники финансового благополучия // Новости и биржевая газета. - 1889, 11(23) октября. – № 280.

МОНІТОРИНГ РИЗИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лохман Н.В., к.е.н., доцент
Корнілова О.В., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

У ринковій економіці різко посилюється фактор ризику, що впливає на діяльність підприємства [1].

Під операційною діяльністю прийнято розуміти діяльність підприємства, яка включає основну діяльність і приносить підприємству основний дохід, а також іншу операційну діяльність, яка має місце на підприємстві.

Ці види діяльності схильні до ризику, тому моніторинг операційних ризиків підприємства є необхідною умовою розвитку будь-якого підприємства.

Ризик – це вірогідність настання події, яка пов'язана з можливістю фінансових втрат чи іншими негативними наслідками [2, с. 562].

На нашу думку, ризики операційної діяльності – це ризики, які виникають при прийнятті управлінських рішень, пов'язаних з операційною діяльністю та впливають на кінцевий результат діяльності підприємства.

Моніторинг ризиків – суцільне, безперервне спостереження за факторами ризику з метою їх визначення і оцінки.

Фактори ризику – це численні умови, які можуть виникати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності [3].

Моніторинг ризиків операційної діяльності має охоплювати моніторинг факторів макросередовища, факторів мезосередовища, факторів мікросередовища підприємства та факторів внутрішнього середовища підприємства. Усі ці фактори оцінюються за критеріями імовірності настання ризику і ступеню ризику (табл. 1).

Таблиця 1

Карта факторів ризику операційної діяльності підприємства

<table>
<tr><th>Фактори ризику операційної діяльності</th><th>Імовірність ризику</th><th>Ступінь ризику</th><th>Загальний показник ризику</th><th>Характеристика важливості фактору ризику</th></tr>
<tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr>
<tr><td colspan="5">Зовнішні фактори</td></tr>
<tr><td colspan="5">1. Фактори макросередовища</td></tr>
<tr><td>Міжнародні</td><td rowspan="8">0 ≤ 0,2 мінімальна
0,21 ≤ 0,4 мала
0,41 ≤ 0,6 незначна
0,61 ≤ 0,8 значна
0,81 ≤ 1 висока</td><td rowspan="8">1бал відсутній ризик
2 бала низький
3 бала незначний
4 бала середній
5 балів високий</td><td rowspan="4">0-2 бали</td><td rowspan="4">Фактори, що не потребують великої уваги при прийнятті рішення</td></tr>
<tr><td>Політичні</td></tr>
<tr><td>Культурні</td></tr>
<tr><td>Економічні</td></tr>
<tr><td>Соціально-демографічні</td><td rowspan="4">2-5 балів</td><td rowspan="4">Фактори, що потребують великої уваги при прийнятті рішень</td></tr>
<tr><td>Правові</td></tr>
<tr><td>Екологічні</td></tr>
<tr><td>Науково-технічні</td></tr>
<tr><td colspan="5">2. Фактори мезосередовища</td></tr>
<tr><td>Ринкова інфраструктура регіону</td><td rowspan="10">0 ≤ 0,2 мінімальна
0,21 ≤ 0,4 мала
0,41 ≤ 0,6 незначна
0,61 ≤ 0,8 значна
0,81 ≤ 1 висока</td><td rowspan="10">1бал відсутній ризик
2 бала низький
3 бала незначний
4 бала середній
5 балів високий</td><td rowspan="5">0-2 бали</td><td rowspan="5">Фактори, що не потребують великої уваги при прийнятті рішення</td></tr>
<tr><td>Навколишнє природне середовище регіону</td></tr>
<tr><td>Освіта і наука регіону</td></tr>
<tr><td>Культура регіону</td></tr>
<tr><td>Торгівля і громадське харчування регіону</td></tr>
<tr><td>Транспорт і зв’язок регіону</td><td rowspan="5">2-5 балів</td><td rowspan="5">Фактори, що потребують великої уваги при прийнятті рішень</td></tr>
<tr><td>Будівництво регіону</td></tr>
<tr><td>Промисловість регіону</td></tr>
</table>

1	2	3	4	5
3. Фактори мікросередовища				
Постачальники Конкуренти Фінансові установи Контактні аудиторії Маркетингові посередники Споживачі Місцеві органи влади	0 ≤ 0,2 мінімальна 0,21 ≤ 0,4 мала 0,41 ≤ 0,6 незначна 0,61 ≤ 0,8 значна 0,81 ≤ 1 висока	1бал відсутній ризик 2 бала низький 3 бала незначний 4 бала середній 5 балів високий	0-2 бали 2-5 балів	Фактори, що не потребують великої уваги при прийнятті рішення Фактори, що потребують великої уваги при прийнятті рішень
Внутрішні фактори				
Виробництво Маркетинг Менеджмент Фінанси Інновації Інвестиції Логістика Безпека	0 ≤ 0,2 мінімальна 0,21 ≤ 0,4 мала 0,41 ≤ 0,6 незначна 0,61 ≤ 0,8 значна 0,81 ≤ 1 висока	1бал відсутній ризик 2 бала низький 3 бала незначний 4 бала середній 5 балів високий	0-2 бали 2-5 балів	Фактори, що не потребують великої уваги при прийнятті рішення Фактори, що потребують великої уваги при прийнятті рішень

Отже, запропонована методика моніторингу ризиків має надати керівництву підприємства можливість прийняття оптимальних управлінських рішень щодо операційної діяльності з точки зору факторів ризику.

Література:

1. Крамаренко П О. Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebnik-online.net/book/817-finansovij-menedzhment-navchalnij-posibnik-.html

2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.

3. Тарасова К.І. Класифікація ризикоутворюючих факторів в діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf.

УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Любченко Н.Л., к.е.н, доцент
Хмельницький національний університет

Для будь-якого підприємства, що дбає про свою ефективність і довготривалу перспективу розвитку, важливим завданням є формування лояльності персоналу.

Така необхідність зумовлена тим, що лояльність працівників є обов'язковою умовою виникнення професійної мотивації в межах конкретної організації.

Лояльні працівники цінують своє робоче місце, вони не тільки самі прагнуть якнайкраще виконати свою роботу, але й спонукають до цього своїх колег.

Особливо ця проблема актуальна для тих вітчизняних підприємств, яким властива висока плинність кадрів, низький рівень постійності складу персоналу та низька соціальна захищеність.

Усе перераховане свідчить про необхідність оцінки та управління лояльністю персоналу підприємства з метою досягнення нормального рівня кадрової безпеки підприємства.

Важливість феномена лояльності для бізнесу підтверджується як західними, так і вітчизняними дослідниками. За даними американського щорічного довідника WORKUSA Survey, організації з високолояльними співробітниками за три роки принесли своїм акціонерам 112% прибутку, організації з середньою лояльністю співробітників – 90%, а з низькими показниками лояльності – 76% [1].

У широкому тлумаченні лояльність персоналу означає вірність співробітників своїй організації. Лояльний працівник проявляє добровільну активність, спрямовану на інтереси організації.

Лояльність визначає очікування, установки працівників та особливості їх робочої поведінки.

Лояльні працівники використовують особистісні ресурси для досягнення максимальних результатів роботи, вони готові творчо підходити до вирішення робочих проблем, брати на себе відповідальність, докладати максимум зусиль для досягнення цілей компанії.

В умовах ринкової економіки виникає необхідність в управлінні лояльністю персоналу.

Під управлінням лояльністю персоналу доцільно розуміти усвідомлений вплив на чинники, що її формують, з метою забезпечення її подальшого розвитку і зміцнення.

Циклічний процес управління лояльністю персоналу складається з наступних етапів: визначення складових лояльності персоналу; визначення системи чинників, що забезпечують лояльність персоналу підприємства; діагностика рівня лояльності персоналу; прийняття управлінського рішення щодо необхідності зміцнення лояльності; розробка програми розвитку лояльності; розробка системи забезпечення реалізації програми розвитку лояльності; формування системи мотивації лояльності персоналу; контроль реалізації програми розвитку лояльності; зворотний зв'язок.

Система заходів з управління лояльністю персоналу повинна бути зорієнтована на забезпечення сприятливих умов праці, позитивного психологічного клімату в колективі, розвиненої корпоративної культури та ефективної системи мотивації.

Необхідно залучати працівників до вирішення проблем фірми, це сприятиме тому, що співробітник відчуватиме свою цінність та значимість для організації.

Важливо, щоб працівники могли простежити й переконатися, як відсоток їх особистого внеску в життя компанії оцінюється й винагороджується.

Зміцнення лояльного ставлення працівників до організації сприятиме зростанню якості і продуктивності праці, відповідальності співробітників, рівня згуртованості та дисциплінованості трудового колективу, підвищенню трудової мотивації працівників, рівня активності та ініціативи, а також забезпеченню творчого підходу працівників та адекватної оцінки роботи.

Бажання працювати на благо організації, повага до співробітників, некритичність ставлення до організаційної політики, підтримка, розвиток корпоративної культури та віддане ставлення до організації – це далеко не всі складові, які визначають лояльність працівника до організації.

Безперечно, більшість з цих складових лояльності сприяють розвитку організації, проте лояльність може виявлятися і на поверхневому рівні, в такому випадку вона є дуже хиткою до організаційних змін.

Знання того, який саме вид лояльності працівників та на якому рівні вона розвинена, допомагає зрозуміти наскільки можна покладатися на працівників, які саме завдання ми можемо їм довіряти і що потрібно зробити для того, щоб зміцнити лояльність працівника.

При цьому, впроваджуючи зміни та досліджуючи лояльність працівників до організації, важливим є враховувати ряд особливостей, які можуть впливати на рівень лояльності працівника.

Слід звернути увагу на те, що реалізація управління лояльністю персоналу є довготривалим процесом і вимагає його передбачення в рамках стратегічного управління персоналом підприємства.

Своєчасний та достовірний моніторинг лояльності і задоволеності персоналу виступає складовою системи контролю якості мотиваційного механізму, оскільки саме моніторинг забезпечуватиме надходження достовірної інформації для прийняття адекватних кадрових рішень, корегування напрямків кадрової діяльності, і таким чином, сприятиме підвищенню рівня кадрової безпеки.

За наслідками моніторингу може проводитись коректування ухвалених рішень і процесу їх виконання.

Література:

1. Мехеда Н. Г., Кулик А. Фактор лояльності персоналу та забезпечення кадрової безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/5_105121.doc.htm

2. Сардак О. В. Управління лояльністю персоналу підприємств в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.stattionline.org.ua/ekonom.

МОДЕЛЬ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Максимюк Г.М.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Адаптація – це процес інтеграції та асиміляції нових співробітників в організації, забезпечення їх інструментами, ресурсами та знаннями, необхідними для того, щоб стати успішними та продуктивними робітниками.

Добре організована формальна адаптація може мати наступні довготривалі позитивні наслідки:

- зниження плинності кадрів;
- прискорення залучення працівників до праці з максимальною продуктивністю;
- підвищення рівня задоволеності працею робітників;
- підвищення лояльності працівників до організації;
- максимальне використання потенціалу нового робітника;
- зменшення стресу у нових робітників та ін.

Нові співробітники представляють собою один з найважливіших та недостатньо використовуваних активів – джерело свіжих ідей, поглядів, досвіду і контактів в необхідній сфері бізнесу, які організація може використовувати, щоб стати більш інноваційною та конкурентоспроможною [2, с. 35].

Однак, більшість новачків, почувають себе невпевнено та хвилюються, що їх ідеї не будуть почуті та прийняті. Саме тому на підприємствах має застосовуватись належним чином розроблена система адаптації нових співробітників. Дослідивши теоретичні напрацювання як вітчизняних так закордонних науковців [1–5], автором була розроблена модель успішної формальної адаптації персоналу (рис. 1).

Література:

1. Getting on board. A model for integrating and engaging new employees [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: https://www.opm.gov/wiki/uploads/docs/Wiki/OPM/training/Getting_On_Board__A_Model_for_Integrating_and_Engaging_New_Employees-[2008.05.12].pdf.

2. Parise S. Getting New Hires Up to Speed Quickly / S. Parise, R. Cross. // MIT Sloan Management Review. – 2005. – P. 35–41.

3. Elendo E. Adaptation of employee on new workplace [Електронний ресурс] / E. Elendo, E. Bychenkova // Rekadro company – Режим доступу до ресурсу: http://www.rekadro.ru/en/rabotadatelu/info/management/9.html.

4. Чорнобиль О. В. Формування системи адаптації персоналу на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 "економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Чорнобиль О. В. – Кам'янець-Подільський, 2016. – 24 с.

5. Talya N. Bauer. Onboarding new employees: maximizing success / Talya N. Bauer., 2010. – 54 p.

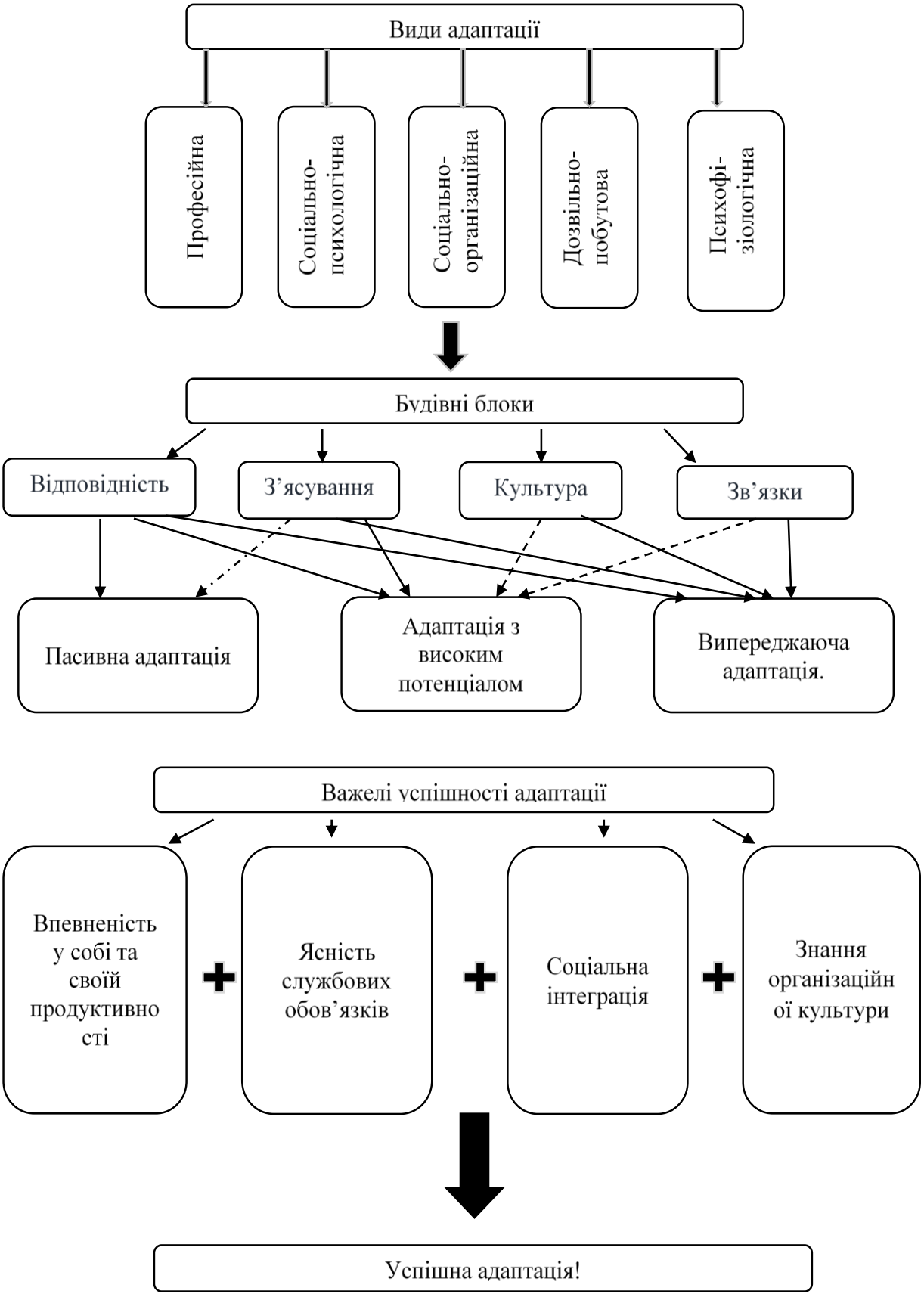


Рис. 1. **Модель успішної адаптації персоналу**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Савченко Т.В., к.е.н., доцент
Мала А.Є.
Нікопольський факультет Запорізького національного університету

Згідно ст. 1 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. термін «суб'єкти малого підприємництва» охоплює суб'єктів мікропідприємництва [1].

Як зазначено у ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами мікропідприємництва є юридичні особи та фізичні особи - підприємці, у яких кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ [1].

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще виявляються в притаманних йому функціях [2].

По-перше, мале підприємництво формує конкурентне середовище [2]. Конкуренція відображає змагання між господарюючими суб'єктами та стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його на своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах його функціонування. По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості [2]. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг. По-третє, величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву з ряду важливих напрямів НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, малий бізнес, тим самим, виступає провідником НТП.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки.

У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % всіх зайнятих та до 70-80% нових робочих місць.

Якщо у період криз 70-80-х років у розвинутих країнах ішов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберегли, а й навіть створювали нові.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин [2], бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, воно виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі.

Таким чином, роль та функції малого підприємництва полягають не тільки в тому, що воно є одним із найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту. За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, спроможні за певної підтримки найбільш швидко й економічно доцільно вирішувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

В Україні перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави. Саме тому необхідно розробити дієві, науково обґрунтовані підходи щодо вдосконалення системи державної підтримки малого бізнесу на основі аналізу зарубіжного досвіду в цій сфері.

Література:

1. Господарський кодекс України № 436 – IV від 16 січня 2003 р. – К.: Атіка, 2012. – 184 с.

2. Кириченко О.А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганів // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 103-115.

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Мала С.І., к.е.н., доцент
Академії муніципального управління

Формування ринкової економіки України відбувається на базі нового технологічного способу виробництва, що обумовлює значні зміни в системі мотивації і стимулювання працівників. Аналіз еволюції мотиваційного механізму у високорозвинених країнах чітко позначає тенденції до зростання ролі науки, наукового знання, кваліфікації кадрів. Сьогодні багато говорять про перехід до економіки, що базується на знаннях (knowledgebased economy), чи до інтелектуальної економіки. Це означає, що у світі наука і її досягнення безпосередньо впливають на параметри економічного росту.

Економічне зростання, підвищення рівня і якості життя населення забезпечується в даний час переважно завдяки розвитку науково-технічної сфери. За оцінками спеціалістів, у промислово розвинутих країнах науково-технічний прогрес забезпечує не менш 80% приросту ВВП [1]. В Україні зміни в механізмі мотивації до праці тільки починаються, і для прискорення цього процесу необхідні визначені передумови. До них, насамперед, відноситься використання інновацій, з упровадженням яких з'являються нові, більш ефективні методи мотивації і стимулювання працівників.

У 1980-х роках в Україні було більш чим один мільйон винахідників та раціоналізаторів. Щорічно подавалося 32-28 тис. заявок на винаходи. На сьогоднішній день ситуація в сфері раціоналізаторства кардинально змінилася: щорічно подається в Державний комітет інтелектуальної власності України лише близько 10 тис. заявок на винаходи, спостерігається скорочення питомої ваги використання раціоналізаторських пропозицій в індустріальному секторі економіки, за 2000-2015 рр. в сільському господарстві питома вага винаходів зменшилася на 2,7 в.п. В цілому і по секторам економіки структура використання раціоналізаторських пропозицій є несприятливою, зменшується інноваційна основа для розвитку індустріального сектору економіки, що ставить завдання пошуку сприятливих умов для відродження раціоналізаторського руху в Україні.

Проаналізувавши стан сільського господарства Київської області, досконально вивчивши процеси, які характерні для даної галузі виробництва, нами запропонована схема оцінки раціоналізаторських пропозицій керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців сільськогосподарських підприємств. Поняття «раціоналізаторська пропозиція» оцінюється рядом критеріїв, пропозиції повинні мати конструктивний зміст і відрізнятися для підприємства новизною. Не розглядаються пропозиції виключно індивідуального змісту, які не пов’язані з діяльністю підприємства.

Всі раціоналізаторські пропозиції можна умовно поділити на три групи:

- пропозиції по удосконаленню роботи підприємства в цілому, в цю групу відносяться ідеї, що сприяють розвитку підприємства (введення нового устаткування, впровадження прогресивної маловідходної та ресурсозберігаючої технології, поліпшення технологічного та організаційного оснащення), діапазон питань дуже широкий, навіть питання розвитку соціальної сфери (організація дозвілля);
- пропозиції по підвищенню якості продукції, яку вирощує підприємство, механізація та автоматизація виробничих процесів, удосконалення організації робочих місць, їх раціоналізація;
- пропозиції по освоєнню і вирощуванню нових видів продукції, використання нових видів матеріалів, сировини, палива.

Раціоналізаторські розробки та ідеї оцінюються створеною на підприємстві експертною комісією.

В залежності від складності пропозиції оцінка здійснюється на різних рівнях управління.

Пропозиції першої групи, якщо вони знаходяться в компетенції керівників вищої ланки, розглядаються комісією по ініціативним пропозиціям центрального апарату підприємства.

Інші, які відносяться до цієї ж групи, передаються в експертні комісії відділів або керівникам структурних підрозділів.

Використовуючи схему оцінювання раціоналізаторських пропозицій (табл. 1), експерти визначають її цінність.

Таблиця 1

Схема оцінювання раціоналізаторських пропозицій в сільськогосподарському виробництві, бал*

Критерій оцінки	*Шкала ранжування*			
Ефективність пропозиції	Найбільша (50-36)	Висока (35-21)	Невисока (20-11)	Мінімальна (10-0)
Умови впровадження пропозиції	Може бути впроваджено в найкоротші терміни (10-9)	Потребує попередньої підготовки (8-6)	Потребує доопрацювання (5-4)	Потребує подальшого обговорення (3-0)
Новизна пропозиції	Оригінальна ідея (20-16)	Нова ідея (15-11)	Частково запозичена ідея (10-6)	Відсутня новизна (5-0)
Витрати праці ініціатора пропозиції	Максимально великі (20-16)	Значні (15-11)	Невеликі (10-6)	Незначні (5-0)

*складено автором.

Рішення по раціоналізаторським пропозиціях приймається в чітко визначені терміни.

Так, пропозиції, які надходять у центральний апарат підприємства з первинних підрозділів, розглядаються протягом трьох місяців, а пропозиції, які запроваджуються на рівні підрозділу, розглядаються в місячний термін. Якщо встановлені строки не виконуються, раціоналізатор отримує письмову відповідь про причину затримки рішення.

Після завершення експертної оцінки частина пропозицій, в залежності від отриманої суми балів, визначається придатною до впровадження. Раціоналізатори преміюються підрозділами, в яких впроваджують їхні ініціативні пропозиції.

Авторам інших ідей, які не можуть дати економічного ефекту, також нараховуються незначні премії.

Література:

1. Безчасний Л.К., Монастирська Г.В. Мотивація наукової діяльності в умовах транзитивної економіки // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3-4. – С. 61-63.

2. Билуха М. Логистика материальных потоков в строительстве, их учет и контроль // Бух.учет и аудит. – 2005. – № 3.

3. Кокин Ю., Ананьева Ю. Система оплати труда бюджетников: как ее реформировать? // Человек и труд. – 2000. – № 7. – С. 41-45.

4. Нестерчук В.П. Організація та мотивація праці: Навч. посіб. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджм. і бізнесу, 1999. – С. 61.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Малинич Г.М., к.е.н.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Сьогодні ринок страхових послуг займає лідируючі позиції на ринку небанківських фінансових послуг в Україні.

У його структурі, незважаючи на низьку частку в порівнянні з економічно розвинутими країнами Європи та світу, стрімко зростає ринок страхування життя, функціонування якого забезпечує реалізацію важливих соціальних та економічних функцій у суспільстві.

Страхові компанії, що здійснюють страхування життя є одними з найважливіших суб'єктів, що забезпечують функціонування пенсійної системи України. Вони повинні здійснювати свою діяльність на другому обов'язковому рівні (наразі ще не діючий рівень) та вже успішно працюють на третьому добровільному.

Однак, темпи розвитку та капіталізації вітчизняного ринку страхування життя є надзвичайно низькими, що зумовлено низкою соціально-економічних проблем, які потребують пошуку шляхів їх вирішення.

Вважаємо, що однією з перешкод повноцінного розвитку ринку страхування життя є проблеми соціально-психологічного характеру, а саме: недостатній рівень фінансової грамотності населення, невпевненість суспільства у майбутньому, відсутність довіри населення та юридичних осіб до страхових компаній, що здійснюють страхування життя.

Рівень страхової культури, як усвідомлення потреби у страхуванні життя, є доволі низьким. Потенційні споживачі зазвичай не мають достатньої інформації та необхідних знань про особливості та споживчі характеристики послуги зі страхування життя.

У процесі вибору послуги вони не завжди можуть оцінити рівень ризиків і можливі наслідки набуття додаткових фінансових зобов'язань та порівняти умови їх надання, що пропонуються різними компаніями зі страхування життя. Розв'язання цих проблем можливе за спільної просвітницької діяльності держави з навчальними закладами, громадськими організаціями та безпосередньо страховими компаніями.

Низка економічних проблем також негативно позначається на темпах розвитку вітчизняного ринку страхування життя.

Зокрема, низький рівень доходів населення не дозволяє йому у повній мірі використовувати вигоди співпраці зі страховими компаніями, а останнім – збільшувати страхові резерви, які виступають джерелом інвестиційних коштів в економіку країни. Корпоративне страхування життя сприятиме подоланню фінансової неспроможності індивідуальних суб'єктів та забезпечить перерозподіл ризиків між роботодавцями та страховими компаніями.

Важливість функціонування ринку страхування життя є беззаперечною та потребує концентрації та поєднання зусиль різних суб'єктів, спрямованих на забезпечення його стійкого зростання.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Столяр О.Ю., к.т.н., доцент
Мельникова Л.Д.
Нікопольський факультет Запорізького національного університету

Управління – це владні відносини, і тримання їх визначається характером власності.

Різні соціальні аспекти розвитку в Україні розглядаються у працях З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, О.В. Кужель, Е.М. Лібанової, С.В. Мельника, Ю.Н. Петрушенка, В.Л. Осецького, В.М. Марченка та ін. Якісне дослідження методів впровадження соціальних аспектів управління в Україні у 2006 році здійснили Бегма Ю.К., Вінніков О.Ю., Редько О.І. У їхніх працях дається глибокий аналіз форм прояву та практик соціалізації підприємської діяльності, але не ставиться питання про можливість перетворення соціальної сфери на інструмент управління підприємством.

Серед найчастіше згадуваних переваг впровадження соціальних програм підприємств називають:

1) поліпшення ефективності процесів виробництва, зумовлене необхідністю знаходити, наприклад, приховані важелі винайдення способів зменшення викидів в атмосферу або пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів;

2) підвищення мотивації та продуктивності працівників, оскільки всі працівники компанії водночас є громадянами, споживачами, батьками та мешканцями певного міста, турбота про громаду, про суспільство транслюватиметься в турботу про працівників.

3) психологічні фактори мотивації, турбота про працівників обертаються формуванням стабільного соціально-психологічного клімату в організації, що сприяє ефективності праці;

4) підвищення ділової та загальносуспільної репутації компанії зменшує ризики від можливої втрати ринків, покращує доступ до нових ринків завдяки кращій репутації компаній.

Можна виділити суперечливі ознаки соціалізації підприємства, що мають місце в Україні:

- простежується тенденція до поступової концентрації власності;
- хоч після проведення приватизації значна частина власності опинилася у володіння працівників підприємств, реальні механізми участі трудового колективу в управлінні підприємством не були сформовані;
- спостерігається поєднання функцій топ-менеджменту та власників, що стало можливим після переходу акцій, які були розподілені між працівниками, до керівників підприємств;
- з-поміж усіх зацікавлених сторін підприємці найбільш активно готові узгоджувати інтереси з представниками владних інститутів [2, с. 25-30].

Найбільш популярні чотири аспекти соціальної діяльності бізнесу: 1) відносини підприємств з місцевими громадами; 2) трудові відносини з працівниками; 3) вплив на навколишнє середовище; 4) управління соціальними процесами у колективі як елемент корпоративного управління [1].

Таким чином, дослідження соціальних аспектів розвитку корпоративного управління в Україні дозволяють зробити наступні висновки.

1. Процеси соціалізації корпоративного управління в Україні пов'язані з переходом від державних імперативів і самоініціатів бізнес-структур в соціальній сфері до добровільного прийняття соціальних стандартів під громадським контролем взятих зобов'язань.

2. Відповідно до світових кодексами і принципами соціальної відповідальності, в Україні розробляються національні, представлені в даний час Принципами соціальної відповідальності та рекомендаціями щодо звітності, Кодексом честі добропорядного виробника України, Принципами корпоративного управління. Це створює умови для розвитку соціального обліку та формування соціальної звітності підприємств відповідно до стандартів GRI, AA1000.

3. Особливу цінність для сучасних умов України має впровадження концепції сталого розвитку як встановлення балансу між потребами нинішнього покоління в сприятливого навколишнього природного середовища, економічному і соціальному добробуті, без нанесення шкоди задоволенню аналогічних потреб майбутніми поколіннями. Це сприятиме, крім усього іншого, зміцненню екологічної безпеки, фінансового стану організацій - підписантів Глобального договору та підтримці його на певному рівні з метою запобігання екологічних катастроф, банкрутств підприємств, банків та ін.

4. Вимоги Бюро Глобального договору ООН щодо оприлюднення повідомлень підписантів про досягнутий прогрес добре корелюють з процесом розвитку фондового ринку, який вимагає оприлюднення фінансової звітності його учасників, розкриття інформації про фінансовий та майновий стан. У цьому контексті впровадження стандартів соціальної відповідальності бізнесу сприятиме зміцненню рейтингів корпоративного управління бізнес-структур.

Перспективи подальших досліджень будуть складатися в адаптації українських умов до світових стандартів соціального обліку, формування та перевірки соціальної звітності.

Література:

1. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Київ / Ю.К Бегма, О.Ю Вінніков, О.І. Редько. – К.: 2006. – С.18-26.

2. Петрушенко Ю.Н., Дудкін О.В. Формування інституту позитивної соціальної відповідальності. Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Выпуск 37-3. – С. 25-30.

3. Грузінова Л.П., Короткій В. Г. Трудове право України: Навч посіб. — К.: МАУП, 2003. – Ч. 1. – 128 с.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТА РОБІТНИКІВ

Мельнік А.В.
Центральноукраїнський національний технічний університет

Сучасний ринок праці потребує переважно носіїв якісного трудового потенціалу. Йдеться про те, що ринковий попит вимагає від кожного працівника належної освітньо-професійної підготовки, практичних вмінь та навичок, компетенцій, активності, мобільності для досягнення високої продуктивності праці. Формування розвинених освітньо-професійних характеристик особистості здійснюється переважно в період навчання у навчальних закладах, зокрема у ВНЗ, коледжах, де здобувають базові фундаментальні знання, які є необхідними для здійснення трудової діяльності у майбутньому, професійно-технічних навчальних закладах, де відбувається підготовка кваліфікованих робочих кадрів [1]. В умовах прискореного інноваційного розвитку країн у світі швидко змінюється попит на професії, компетенції, практичні навички. Трудовий потенціал потребує постійного розвитку, а знання і навички потребують оновлення у відповідності зі змінами попиту на ринку праці. Для багатьох молодих українців, випускників навчальних закладів, гострою проблемою, є складність працевлаштування, використання трудового потенціалу за фахом та його подальший розвиток.

Для країни загалом набула загострення проблема невідповідності якості трудового потенціалу населення вимогам інноваційного розвитку країни і потребам ринку праці. Вивченню цих проблемних питань присвячено праці Д. Богині, О. Грішнової, А. Колота, О. Комарової, О. Левченка, Е. Лібанової, Л. Лісогор, М. Семикіної, Л. Шаульської та інших українських вчених [3]. Однак дотепер невирішеними залишаються питання формування якісного трудового потенціалу населення. Трудовий потенціал в літературі трактується по-різному. Розвиваючи наукову думку [3], автор дотримується уявлень, що трудовий потенціал населення – це інтегральна характеристика здоров'я, набутих знань, практичних навичок, мотивацій, трудового досвіду населення, що дозволяє забезпечувати зайнятість в економіці, досягаючи певної продуктивності праці та доходу .

Огляд наукових джерел доводить, що формування якісного трудового потенціалу майбутніх фахівців та робітників потребує розв'язання низки соціально-економічних проблем на різних економічних рівнях. Зосередимо увагу на окремих з них.

Вищі та професійно-технічні навчальні заклади, за оцінками експертів, на практиці найбільше сприяють розвитку трудового потенціалу, адже за короткий термін у декілька років людина повинна досконало оволодіти обраною спеціальністю, набути професійних навичок, необхідних для ефективної праці [4, с. 61]. Проте якість підготовки фахівців і робітників ВНЗ і ПТНЗ нині не влаштовує підприємців, які прагнуть опановувати нові технології, впроваджувати інновації.

Аналіз засвідчує, що диспропорції між обсягом і структурою надання освітніх послуг і затребуваністю багатьох професій на ринку праці призводить до недовикористання трудового потенціалу в економіці, зростання безробіття. Однак навчальні заклади продовжують планувати прийом, відштовхуючись від досягнутого обсягу підготовки, базуючись на інерції уявлень батьків про престижність професій, інтересах залучення коштів (на контрактні форми навчання), а не від врахування реальних потреб економіки. На фоні надлишкового зростання підготовки економістів, менеджерів, юристів швидко скорочується підготовка за інженерно-технічними спеціальностями.

Як наслідок, більше половини випускників працює не за фахом, спостерігається невідповідність обсягів і структури підготовки фахівців попиту на ринку праці, тисячі освічених та енергійних молодих людей від'їжджають на роботу за межі держави. Водночас, роботодавці-підприємці, наголошуючи на тому, що теоретична і практична підготовка фахівців вищими навчальними закладами лише частково відповідає сучасним вимогам промисловості, вкрай рідко беруть участь у фінансуванні навчання, організації практики та стажування студентів і аспірантів, вдосконаленні освітніх програм. Їх питома вага у надходженні позабюджетних коштів вищих навчальних закладів не перевищує 1-2%, основну частку витрат беруть на себе держава і батьки студентів (нагадаємо, що в західних країнах фірми і корпорації беруть на себе від 20 до 60% витрат на підготовку кадрів у вищій школі) [2].

Зауважимо, що дещо аналогічні проблеми накопичені у підготовці молодих робітників у ПТНЗ, які сьогодні обладнані застарілими машинами та устаткуванням, потребують модернізації, тісних зв'язків з підприємствами [6].

Не зважаючи на неузгодженість розвитку освітніх послуг з реальним попитом на ринку праці, залишаються нерозв'язаними проблеми профорієнтації школярів, організації якісної навчально-виробничої практики студентів та подальшого їх працевлаштування. Все ще не використовуються могутні можливості телебачення для реклами робочих професій, підняття іміджу інженера, пропаганди трудових цінностей, ролі природничо-технічних знань для стрімкого розвитку вітчизняної промисловості.

Однією з важливих складових розкриття трудового потенціалу майбутніх фахівців і робітників є підвищення мотивації учнів та студентів до навчання.

В Україні ці питання регулюються Порядком призначення і виплати стипендій, встановленим постановою Кабінету Міністрів України від 12 липня 2004 р. Відповідно до нього українські студенти мають можливість отримувати академічну стипендію, яка виплачується за успішне навчання, або соціальну стипендію. Крім того, для стимулювання активної громадської, спортивної та наукової діяльності студентів ВНЗ мають можливість виплачувати їм матеріальну допомогу та заохочення з коштів стипендіального фонду [5].

Існуюче стипендіальне забезпечення виконує функції соціальної підтримки найбільш успішних дівчат і юнаків. Ті, хто здає сесію на трійки, державою не мотивуються і стипендій не отримують. Студенти з середнім балом 5.0 останньої сесії можуть розраховувати на отримання приблизно 930 грн. Ті, хто закрив сесійні випробування з середнім балом 4.0-4.99 отримають близько 830 грн. Студенти, які відносяться до категорії сиріт та дітей без батьківського піклування, отримують від держави суми кілька вагомішим. Їм відмінна здача сесії принесе близько 1960 грн. винагороди.

Якщо ж дитина з цієї категорії здає сесію добре, то стипендія становитиме приблизно 1860 грн. Сучасна система студентських виплат припускає також створення додаткових привабливих стимулів для найбільш успішних студентів. Їм виплачуються спеціальні підвищені стипендії: президентська (1200 грн.); стипендія Кабміну (1100 грн.); стипендія Верховної ради України (1200 грн.). Проте наданням державних стипендій можна було б також стимулювати вибір спеціальностей, які є найбільш затребуваними для економіки. Тому поділяємо пропозиції [2] щодо підвищення державних стипендій (у 2-4 рази) для студентів ВНЗ та учнів професійно-технічних закладів, які навчаються за спеціальностями, що є гостродефіцитними для країни, а умови праці – несприятливими.

Було б доцільним запровадити стимулювання роботодавців, які беруть на себе витрати щодо організації виробничої практики студентів та учнів ПТНЗ, створюють гарантії першого робочого місця для усіх випускників.

Зауважимо, що проблематика формування якісного трудового потенціалу потребує подальших досліджень та пошуку шляхів вдосконалення. Стимулюючі заходи в таких механізмах мають бути відчутними і важливими для людей. Без цього важко сподіватися на те, що буде сформована масова стійка мотивація до безперервного освітнього та професійного розвитку, підвищення якості трудового потенціалу.

Література:

1. Заярна Н.М., Краєвський С.Б. Використання трудового потенціалу студентів як один із шляхів підвищення професійного рівня молодих спеціалістів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.13. – С. 348-351.

2. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку [колективна монографія] / М.В. Семикіна, В.І. Гунько, С.Р. Пасєка / За ред. М. В. Семикіної. – Черкаси : видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 336 с.

3. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: ВАТ Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.

4. Шаульська Л. Умови розвитку трудового потенціалу / Л. Шаульська // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 58-62.

5. Як заохочують європейських і українських студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://znaj.ua/news/regions/69252/ak-zaohochuyut-yevropejskih-i-ukrayinskih-studentiv.html.

6. Семикіна М.В. Система професійного навчання робітничих кадрів: сутність, проблеми розвитку, напрями вдосконалення / М.В. Семикіна, А.А. Орлова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Т.2. – № 6. – С. 55-59.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Миронюк А.Ю.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Сучасні умови глобалізаційної економічної системи України потребують вчасного формування та використання фінансового капіталу для забезпечення розширеного відтворення суб'єктів підприємницької діяльності. Особливо це актуально для промислових підприємств, які відчувають нестачу фінансових ресурсів в умовах загострення конкурентної боротьби на ринку. Однією з основоположних проблем світової економіки є проблема недостатності інвестиційних ресурсів та боротьби за їхнє ефективне використання. Тому, однією з вагомих причин, яка стримує збільшення зовнішніх джерел фінансування для здійснення інвестиційних проектів в сучасних умовах, є високі ризики вкладання інвестиційних ресурсів, що можуть призвести до недоотримання запланованого прибутку чи втрати вкладених коштів [1, с. 23].

Попри багаторічні напрацювання провідними вітчизняними вченими такими як: Г. М. Азаренкова, В. Г.Белоліпецький, Є. А. Бобров, Л. Д. Буряк, О. В. Васюренко, Л. І. Зятковська, М. І. Крупка, І. Г. Неделько та багатьма іншими, все ж належні умови для розвитку підприємницької діяльності так ще і не створені. За даними Держкомстату, кількість збиткових підприємств в 2015 році істотно зросла, обсяг прибутку малих та середніх підприємств склав 101,7 млрд грн, а збитку – 230,2 млрд грн.

Отже, дослідження проблеми залучення фінансових ресурсів потребує, перш за все, їх ідентифікації та інтерпретації.

Варто зазначити, що фінансові ресурси підприємства – це всі кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку, акумульовані в цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму, або призначені для здійснення певних витрат для забезпечення безперервності розширеного відтворення [2, с. 85].

Питання фінансового забезпечення є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта підприємництва, так характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості, формування фінансових ресурсів для започаткування, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами [3, с. 23].

Однією з функцій фінансового залучення ресурсів на підприємствах виступає управління своєчасним формуванням усіх видів фінансових ресурсів, а також систематичний пошук резервів накопичення фінансових ресурсів, особливо власних, для забезпечення належного фінансового стану та стійкої, стабільної роботи підприємства. Це передбачає стимулювання поповнення фінансових ресурсів, насамперед грошових коштів. За наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств у останні роки стала гостра нестача фінансових ресурсів, що істотно позначилося на ефективності господарювання. Це пов'язано з помірним розвитком інвестиційного клімату в країні.

Головним завданням для покращення інвестиційного клімату в Україні можна виділити: підготовку необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення національних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не перетинаючи кордон [4, с. 63].

Серед перспективних джерел фінансових ресурсів особливу увагу доцільно приділити вирішенню проблем забезпечення підприємців кредитними ресурсами, зокрема на створення власного бізнесу, його розширення, шляхом сприяння розвитку вітчизняних фінансово-кредитних установ, стимулювання здешевлення вартості кредитів тощо.

Таким чином, для забезпечення промислових підприємств фінансовими ресурсами необхідно розробити стратегію диверсифікації залучення фінансового капіталу: орієнтуватися на банківські кредити, емісію цінних паперів, розробку інвестиційних проектів для залучення коштів інвесторів.

Література:

1. Буряк Л.Д. Фінансові ресурси підприємства / Л.Д. Буряк // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 23-27.

2. Вакулич М.М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки / М.М. Вакулич // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 85-88.

3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М.І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.

4. Кузнєцова С.А. Парадигма управління грошовими потоками в хаотично структурованій економіці / С.А. Кузнєцова // Академічний огляд. Економіка та підприємництво: [наук.-практ. журнал] – 2012. – №1. – С. 63-68.

5. Мельник О.М. Особливості функціонування фінансових ресурсів в системі управління підприємством / О.М. Мельник // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3. – С. 108-116.

ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ВОЇНСЬКА ПРАЦЯ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Моісєєнко О.М., к.т.н., доцент
Національний університет оборони України імені Івана Черняховського

Розв'язання проблем зайнятості в інтересах людини є обов'язковою умовою для розвитку національної економіки. Саме зайнятість виступає інтегральним показником результативності реформ, оскільки акумулює в собі економічні, соціальні, демографічні процеси. З економічного боку зайнятість пов'язується з можливістю людини своєю працею забезпечувати собі і своїй сім'ї гідний рівень життя, сприяючи в той же час зростанню ефективності суспільного виробництва. Визначальна роль зайнятості полягає у формуванні доходів і якості життя населення. У той же час оцінка якості життя залежить від суб'єктивного сприймання людьми умов існування і може розглядатися як важливий фактор зайнятості. Тому, на нашу думку, найбільш суттєвою характеристикою зайнятості є відносини між людьми щодо отримання ними заробітку (трудового доходу) або прибутку, які задовольняють особисті інтереси і стимулюють трудову або підприємницьку діяльність.

За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці залишається напруженою та характеризується скороченням зайнятості та зростанням безробіття. Чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років у І півріччі 2016 р. становила 16,2 млн. осіб, а рівень зайнятості –56,2% (у І півріччі 2015 р., відповідно, 16,4 млн. осіб та 56,5%).Значним залишається дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку праці. Станом на 01.10.2016 р. на 1 вільне робоче місце претендувало 6 безробітних, у т.ч. серед законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів – 17 осіб, технічних службовців –8 осіб, фахівців та працівників сфери торгівлі й послуг – по 6 осіб.

Здійснення стратегічної мети щодо інтеграції України до Європейського Союзу відбуваються в складних умовах сучасних викликів безпеці всієї держави, які реалізуються не суто військовими засобами. Наступ агресора здійснюється як у воєнній площині, так і соціальній, економічній, інформаційній, релігійній та інших сферах. Саме в цей час у суспільстві зросло розуміння того, що військові люди та інші особи, які беруть участь у захисті державного суверенітету України, потребують особливого соціального захисту.

Указ Президента України від 12.01.2015 р. №5/2015 „Про Стратегію сталого розвитку „Україна - 2020" визначає цілі, напрями, пріоритети розвитку країни. Ціллю реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця України у світі. Президент України Указом затвердив збільшення витрат на оборону в 5 разів, а чисельність військових - в 2,5 рази: чисельність професійних військових буде збільшено із 2,8 до 7 осіб на тисячу населення.

Одним із ключових аспектів діяльності по забезпеченню нормального функціонування військового організму є надання військовослужбовцям законодавчо закріплених гарантій, пільг, допомоги і компенсацій за особливі умови життя та служби.

Гарантії – це зобов'язання, за якими держава бере на себе виконання певних своїх обов'язків і несе за ними повну фінансову і матеріальну відповідальність.

Основною мотивуючою складовою залишається грошове забезпечення військовослужбовців. У Збройних Силах України (далі –ЗСУкраїни**)**грошове забезпечення визначається залежно від посади, військового звання, тривалості, інтенсивності та умов військової служби, кваліфікації. Сьогодні вже створена і постійно вдосконалюється гнучка система соціального захисту військовослужбовців: підвищене грошове забезпечення, мінімальний розмір якого становить сім тисяч гривень, гарантована відпустка, медичне обслуговування, забезпечення житлом, продуктами харчування, одягом та можливість пільгового здобуття освіти у вищих навчальних закладах.

З початку 2016 року на військову службу за контрактом у ЗС України вже прийнято більше 46 тис. осіб та більше 6 тис. офіцерів.

Зберігається тенденція щомісячно приймати на військову службу за контрактом близько 6 тис. осіб. До кінця року до ЗСУкраїни планується залучити ще майже 20 тис. осіб.

Впровадження контрактної форми виконання громадянами військового обов'язку в Україні, яке заклало нові правові засади більш повної реалізації загального статусу громадянина, відкрило додаткові можливості до вступу на військову службу представницям жіночої статі.

Результати соціологічних досліджень, проведених у військах (силах), дозволяють визначити переважання у жінок соціальних мотивів до військово-професійного вибору.

У порівнянні з жінками, для чоловіків домінуючими мотиваціями є почуття обов'язку перед Батьківщиною та можливість службової кар'єри. Для жінок, більш розвинутим мотиваційним чинником виступає можливість самореалізації себе як особистості та наявність реальних соціальних гарантій у порівнянні з можливостями цивільного життя.

З позиції теорії людського капіталу доходи людей є закономірним підсумком їх власних рішень щодо вибору виду своєї трудової діяльності. Це означає, що людина, приймаючи те чи інше рішення, може безпосередньо впливати на розмір своїх майбутніх доходів. Саме очікувані вигоди стають важливими складовими формування соціального статусу певної професії у результаті чого виникає мотивація до її отримання задля забезпечення гідного рівня життя.

Держава повинна повно і комплексно використовувати накопичений трудовий потенціал, сприяючи тим самим підвищенню ефективності суспільного виробництва, гарантувати соціальну стабільність та соціальну безпеку в суспільстві.

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мостова Ю.Б.
Університет митної справи та фінансів

В умовах ринкової економіки основним показником ефективності діяльності підприємства є прибуток. Прибуток відіграє ключову роль у діяльності підприємства і соціально-економічного розвитку країни в цілому. Для підприємницької структури він одночасно є і метою, і результатом, і стимулом, і чинником економічної безпеки.

Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, тому важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибуток [2].

Поняття прибуток має багато значень, але основне з них визначено у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», де прибуток підприємства визначається фінансовий результат його діяльності, який найточніше відображає ефективність виробництва продукції, рівень організації, стан продуктивності праці, рівень собівартості [1].

Проведемо факторний аналіз формування прибутку підприємства із використанням адитивних детермінованих моделей, що дозволить встановити чинники, які найсуттєвіше впливають на обсяг прибутку підприємства.

В основу детермінованого моделювання факторної системи покладено можливість послідовного перетворення первісного алгоритму результативного показника відповідно до теоретично передбачених функціональних зв’язків цього показника.

Детерміноване моделювання факторних систем - це простий і ефективний засіб формалізації зв'язку економічних показників; воно є основою для кількісної оцінки ролі окремих факторів у динаміці зміни узагальнюючого показника [3].

Основа детермінованої моделі факторного аналізу прибутку підприємства базується на тих показниках, які характеризують результат діяльності підприємства за всіма напрямами та є узагальнюючими показниками діяльності у звітному періоді. Основний узагальнюючі показники – чистий прибуток та собівартість, які розкривають найважливіші причинно-наслідкові зв'язки показників фінансових результатів підприємства.

Побудова моделі факторного аналізу чистого прибутку:

$$П = Д \cdot С, \quad (1)$$

де П – чистий прибуток, тис. грн.;

С – собівартість реалізованої продукції тис. грн.;

Р – чиста рентабельність виробництва фінансово-господарської діяльності (рівень чистого прибутку по відношенню до собівартості реалізованої продукції).

Таблиця 1

Оцінка впливу чинників на зміну чистого прибутку ПАТ «Укргідроенерго» [4]

Показники	*2014 рік*	*2015 рік*	*Абсолютне відхилення, тис. грн.* *2015 - 2014*
Чистий прибуток (П), тис. грн	475966	1090543	614577
Собівартість реалізованої продукції (С), тис. грн.	1311379	2218897	907518
Чиста рентабельність (Р чиста)	0,36	0,49	0,13
Чиста рентабельність за рахунок змін: - чистого прибутку - собівартості реалізованої продукції	Розрахунки: 1) 1090543 ÷ 1211279 = 0,83 – 0,36 = 0,47 2) 1090543 ÷ 2218897 = 0,49 – 0,83 = - 0,37		

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки.

Проаналізувавши таблицю, бачимо, що збільшення чистого прибутку на 614577 тис. грн є наслідком збільшення рівня рентабельності виробництва. Збільшення собівартості реалізованої продукції на 907518 тис. грн є наслідком падіння рівня рентабельності виробництва.

Собівартість є одним із самих перших інтенсивних чинників впливу на результат діяльності підприємства.

Другий чинник – дохід, також забезпечує зростання чистого прибутку, хоч його вплив можна оцінити як другорядний.

Отже, за результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку, позитивний чи негативний вплив певних показників на його формування. Збільшення прибутку можливе за рахунок збільшення обсягів виробництва та реалізації товарів, а також зменшенням витрат на виробництво, що у свою чергу формує дохід від реалізації продукції, який має безпосередній вплив на фінансовий результат підприємства.

Література:

1. Господарський кодекс України: за станом на 24 лютого 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

2. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства / Н.А. Іщенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 210-214.

3. Тютюнник Ю.М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю.М. Тютюнник // Економічний вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 117-121.

4. Фінансовий звіт компанії ПАТ «Укргідроенерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uge.gov.ua/company/Zvitnist.

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ніколайчук О.А., к.е.н.
Рачковська Ю.А., Бабич Т.О.
КЕІ ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

На будь-якому підприємстві завжди існують проблеми, які спонукають власників та топ-менеджерів до пошуку раціональніших систем управління виробничим процесом та персоналом. Звичайно ж, повністю подолати проблеми виробничого і управлінського процесу не вдається навіть найуспішнішим компаніям світу. Але існує безліч концепцій, які дозволяють забезпечити мінімальні витрати ресурсів та часу. Однією з них є методика ощадливого виробництва, основоположниками якої є англійський науковець Д.Т. Джонс і американець Д.П. Вумек [1]. В 1950-х роках концепцію вперше запровадив підприємець Таїті Оно на японському підприємстві Тойота.

Подальшого розвитку концепція набула у роботах Д. Крафчика, Ю. Адлера, Д. Манна, М. Імаіза, Д. Лайкера, Д. Майєра та інших. Серед вітчизняних науковців питанням впровадження ощадливого виробництва займалися С. Бондаренко, А. Ковалюк, В. Лисицин, О. Лисенко, Н. Тихомирова [4], І. Мельник, К. Сімаков, І. Смирнова, Ю. Вовк [3], та ін.

Проте варто відмітити, що праці вітчизняних науковців несуть переважно теоретичний характер і майже не торкаються проблем щодо практичного застосування даної концепції на українських підприємствах.

Ощадливе виробництво (англ. lean manufacturing) – це концепція, яка ґрунтується на прагненні підприємства ліквідувати всі види втрат за допомогою залучення у процес управління кожного працівника та максимальної орієнтації на споживача, що передбачає виробляти стільки продукції, скільки вимагає ринок.

За даними Інституту ощадливого виробництва, впровадження цих підходів дозволяє скоротити в середньому: тривалість виробничого циклу – на 50%, обсяги незавершеного виробництва – на 60%, кількість випадків переробки продукції – на 70%, необхідні площі – на 30%, необхідний для переналадки обладнання час – на 65%. Повністю виключити видатки на забезпечення якості не є можливим, але вони можуть бути приведені до прийнятного рівня [4].

У наш час ощадливе виробництво застосовують майже 100 % японських компаній, 72 % компаній США, у Великобританії – 56 %, у Бразилії – 55 %, у Мексиці – 42 %, тоді як в Україні концепцію ощадливого виробництва застосовують усього кілька компаній [3].

Інформаційний пошук та експрес-аналіз вітчизняних періодичних видань з проблем бізнесу та менеджменту виявили майже повну відсутність офіційних відомостей про здобутки вітчизняних ощадливих підприємств.

На відміну від ситуації, яка склалася в українському сегменті Інтернету, в Рунеті міститься багато інформації про успіхи західних та російських підприємств, що впроваджують принципи ощадливості.

Вважається, що головною проблемою впровадження концепції Lean Manufacturing на підприємствах України виступає саме свідомість працівників, які не ознайомлені з подібними концепціями, і, відповідно, їхній спосіб мислення далекий від поняття «економність», мінімізація втрат і витрат. Також концепція ощадливого виробництва, в певній мірі, вимагає від працівників універсальності, багатофункціональності, знань у кількох суміжних роботах, сферах, а українські працівники, частіше за все, вважають за потрібне бути спеціалістом в одній сфері та не бажають вивчати нічого іншого.

Не дивлячись на складнощі впровадження ощадливого виробництва, в Україні все ж існує позитивний досвід застосування даної концепції. Ощадливе виробництво впроваджують такі компанії, як: холдингова компанія «АвтоКрАЗ», ПАТ «Гідросила», завод «Червона Зірка», ПАТ «Луганськтепловоз», холдинг «Агро-Союз», корпорація «Артеріум» та деякі інші.

Це означає, що керівництво вітчизняних компаній усвідомлює необхідність змін у діяльності підприємств для підвищення рівня їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Ще одним прикладом успішного впровадження ощадливого виробництва в Україні є досвід міжнародної вертикально інтегрованої гірничо-металургійної групи «Метінвест», яка розробила програму «Ощадливе підприємство» з метою мінімізації виробничих втрат і підвищення ефективності роботи підприємств. Економічний ефект від її реалізації за дев'ять місяців 2014 року склав 134 млн. грн. [2]. Таким чином, доцільність впровадження ощадливої виробничої системи для вітчизняних підприємств полягає в можливості знизити собівартість продукції до конкурентоспроможного рівня на світовому ринку, покращити якість продукції, яка виробляється, удосконалити виробництво без значних капіталовкладень.

Література:

1. Вумек Дж.П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс ; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.

2. Колесник С. Порядок із запахом коньяку: бережливе виробництво на підприємстві «Таврія»] / С. Колесник // Охорона праці. – 2012. – № 12. – С. 16-17.

3. Лисицин В.Д. Роль «ощадливого виробництва» в діяльності підприємства / В.Д. Лисицин, О.І. Лисенко, Ю.С. Вовк // Вісник НТУУ «КПІ». - 2009. – № 1. – С. 39-61.

4. Тихомирова Н.П. Корпоративный менеджмент в условиях нестабильного рынка / Под общ. ред. Н. П. Тихомирова. – М.: Издательство "Экзамен", 2003. – 320 с.

THE SHADOW ECONOMY AS AN ISSUE OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Onuchak L., PhD, Professor
Popko V.
University of State Fiscal Service of Ukraine

The shadow economy includes those economic activities and the income that avoid government regulation or taxation.

A large share of the shadow economy is undeclared work which refers to the wages that workers and business do not declare to avoid taxes or labour market regulation.

The rest is represented by business underreporting income to avoid taxation.

Shadow economy is the part of an economy involving goods and services which are paid for in cash, and therefore not declared for tax [1].

The shadow economy acts as a threat to economic security, negatively affects the development of the national economy.

The main effects of the shadow economy are collapse, economic crisis, destruction of business relationships, the decline in production, the growth of economic crime.

In the social sphere, shadow economy has led to a sharp differentiation, stratification of society into the rich and the poor, to orientation large part of society, including middle class, on generating income by any means [2].

Shadow economy factors

The most significant factors of shadow economy include:

1. Ineffective state economic regulation – lack of trust between business and government, red tape, inadequate institutional and legal framework. Another problem is a frequent change of legal framework for entrepreneurship, which renders it impossible to effectively plan business and promotes shadow economic activities.

2. Ineffective tax administration, which is confirmed by various rankings regarding effective taxation. Heavy and unfair tax burden, increasing number of unprofitable enterprises, low payment discipline, instability and tax legislation flaws, poor knowledge of tax legislation, lack of legal protection for taxpayers are all contributing factors to shadow economic activities.

3. Labour market problems associated with low economic incentives for official employment and growing unemployment rate. However, the main problem is the absence of effective system to ensure control and punishment for undeclared work and non-taxed wages.

4. Inadequate monetary regulation, that is non-transparent refinancing of commercial banks and establishment of floating FX rate, excessive activities of state on loan market — the issuance of state bonds to replenish state budget facilitates concentration of the capital in speculative operations and increases interests rates; excessive money supply does not match real economic needs and results in deflation or inflation.

5. Imperfection of budget system, low control over use of budget funds. It is confirmed by the Accounting Chamber of Ukraine, which reports numerous violations in public funds use.

6. Imperfection of judicial and law enforcement system, the absence of specific state program on fight against organized crime, including economic crimes, low public trust to judicial and law enforcement agencies.

7. Crime rate — since 2012, the Ministry of Internal Affairs suspended publishing of crime rate data in Ukraine. According to the latest data available (as of November, 2012), 443,7 thousand crimes were registered. Criminal environment is one of the major grounds for economic crimes and is closely connected to shadow economy [3].

Therefore, the main priorities of economic policy in Ukraine, which will legalize the Ukrainian shadow economy in strategic terms, include the following:

1. Stimulation investment processes. The need to develop tax incentives for investment use of credit resources of commercial banks, exempt from taxation companies' revenue that is spent on investment.

2. Control of regularity, completeness and timeliness of wages payments indexation,social contributions.

In order to maintain the level of income, this would reduce the propensity for activities in the informal sector, possible use of non-cash settlements with the population, in particular for utilities.

3. Transparent and accessible mechanisms lending to the real sector of the economy and solving payment crisis.

4. Increasing professionalism of enterprises management in Ukraine, providing guidance and legal assistance in the preparation of business plans, investment projects, which will ensure the most efficient use of enterprises resources.

5. Strengthening public oversight of public funds, loans and foreign investment [2].

The main goal for fight against shadow economy in Ukraine is to create conditions necessary for the enhancement of investment climate, lowering of tax and regulation pressure on entrepreneurship, protection of property rights and labour relations.

These reforms will also give impetus to economic development, which, given high shadow economy indicators, is currently impossible.

Resources:

1. Business dictionary [Electronic resource]. – Access mode: http://www. businessdictionary.com/definition/shadoweconomy.html #ixzz3qFVTGk7f.

2. Igor Vinnychuk, Serhii Ziukov. Shadow economy in Ukraine: modelling and analysis: Electronic book. Bbusiness systems and economics Vol. 3 (2), 2013

3. Article ICPS [Electronic resource]: Shadow economy in Ukraine: causes and solutions. – Access mode: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:TacmHgzNUx4J:www.ineko.sk/file_download/821+&cd=3&hl=uk&ct=clnk&gl=ua.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Остапук А.В.
Борисюк О.В., к.е.н., доцент
Східноєвропейський національний університет імені Лесі України

На сьогоднішній день розвиток українських підприємств знаходиться не в найкращому стані. На це, безперечно, вплинули наслідки світової економічної кризи, а також адаптація до ринкових відносин.

Для покращення даної ситуації потрібно створити нові механізми, які б змогли стимулювати суб'єктів господарювання збільшувати обсяги виробництва та підвищувати його ефективність.

Реформи, які були проведені раніше, не завжди відповідали рівню розвитку підприємництва. Тому питання про поліпшення параметрів динаміки, структури та ефективності українського промислового виробництва, соціально-економічного розвитку країни залишаються відкритими.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану підприємництва в Україні та перспектив його розвитку.

Проблеми розвитку підприємництва, як і перспективи його розвитку є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних вчених економістів, а зокрема Л.Воротіної, З. Варналія, О. Барановського, А. Кисельова, Ю. Клочка, Л. Мельника, Є. Панченка, Т. Ковальчука, С. Мочерного, А. Чухна, С. Реверчука, В. Сизоненка, С. Соболя та інших.

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво є однією з найважливіших ознак ринкової економіки і основною передумовою розвитку народного господарства будь-якої країни [1, с. 15].

На даний момент існує багато причин, чому українські підприємства відчувають багато проблем.

Так, однією з головних причин є багаторічне випереджувальне зростання засобів виробництва порівняно з виробництвом предметів споживання.

Також на діяльність підприємств певним чином впливає спадщина радянської системи господарювання. Особливо помітно це виражається на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

На цих підприємствах існує високий рівень затрат, через що їх продуктивність стає неконкурентоспроможною навіть на національному ринку.

На даний час розвиток підприємств ускладнюється також досить великим ступенем енергозалежності держави.

Також важливою проблемою сьогодення й розвитку підприємництва зокрема, є зростання тіньової економіки.

Як наслідок, створюються сприятливі умови для хабарництва, корупції та криміналізації економіки.

Недосконалою є чинна податкова система, яка характеризується надмірним податковим тиском і обтяжливою системою звітності.

Негативно впливають на розвиток підприємництва складні та довготривалі післяреєстраційні процедури суб'єктів підприємництва, надмірне втручання органів державної влади в їх діяльність [2, с. 50].

Основну роль у подоланні всіх цих проблем, які перешкоджають розвитку підприємництва в Україні, повинна відігравати держава.

Дуже важливо враховувати, що в умовах глобалізації, розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності, і забезпечення високого рівня життя громадян.

Головним завданням у сфері зовнішньоекономічних зв'язків є входження України в світовий економічний простір.

Для цього дуже важливим є створення стабільної і сприятливої основи для залучення іноземних інвестицій, але також, одночасно, необхідний захист національного виробника від конкуренції іноземних фірм [3, с. 57].

Для зменшення залежності від ціноутворення у паливно-енергетичній сфері потрібно розробити систему щодо економного використання ресурсів, знизити енергомісткість базових галузей і приділити більше уваги розробці енергоефективних технологій.

Разом із тим, потрібно удосконалювати податкову політику, яка забезпечить функціонування спрощеної системи оподаткування.

Також повинна бути державна підтримка малого та середнього підприємництва в Україні.

Необхідно також вміло організовувати власне виробництво необхідної продукції, щоб уникати залежності від аналогічного імпорту. Наша країна повинна розробляти вигідну митну політику і сприяти імпорту сировини, а не готових товарів.

Література:

1. Бандирська О.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О.В. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – 15с.

2. Ващенко К.О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, О.М. Кужель, Е.М. Лібанова. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 52 с.

3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М.І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

4. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: Посібник. / С. В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар– К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 280 с.

МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Островський І.А., к.е.н., доцент
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Одним з важливих принципів реформування української економіки є сполучення процесів капіталізації й соціалізації, тобто перетворення структури економіки держави й підвищення якості життя населення.

Сьогодні вітчизняні підприємства мають значно більш низькі показники капіталізації, ніж закордонні компанії - аналоги, а відповідно, і регіони.

Досвід розвинених країн і країн, що розвиваються, свідчить про те, що вагомим джерелом фінансування процесів капіталізації є кошти населення, а одним з показників, який відображає можливості залучення заощаджень фізичних осіб, є достатній рівень якості життя.

Тому забезпечення капіталізації й соціалізації шляхом удосконалення структури економіки та підвищення якості життя населення є актуальним завданням дослідження і має теоретичну й практичну цінність.

Одним з перспективних напрямків подальшого розвитку нашої держави є дослідження і впровадження феномену соціальних інновацій, їх ролі і місця в сучасному суспільстві, механізмів їх розробки і функціонування, практичних аспектів впровадження.

Виділення соціальних інновацій в окремий дослідницький напрямок наприкінці XX – початку XXI століття стало відповіддю на виклики економічних реалій. Більш ніж двохсотлітній період становлення сучасного капіталізму привів до нинішніх тенденцій глобалізації, що поєднує в собі тісні світові економічні зв'язки при відсутності відповідних механізмів солідарності в громадській сфері.

Еволюційні тенденції сучасної економіки такі, що комплекс соціальних потреб більш не може залишатися в рамках компетенції державних структур. Тенденції погоні за прибутком привели до кризи надвиробництва, розмивання економічних кордонів і формування нової глобальної економіки.

Надмірне виробництво створює, з одного боку, нові виклики щодо пошуку ринків збуту, а з іншого боку, ставить економіку перед проблемами надмірного споживання ресурсів, в тому числі і невідновлюваних. Ресурсномістка поведінка агентів відображається на екології, викликаючи надлишок викидів забруднюючих речовин, дефіцит чистих природних ресурсів, виснаження екологічного потенціалу планети в цілому.

Крім того, рентоорієнтована поведінка ринкових агентів формує соціальну нерівність, проблема якої стає особливо гострою на тлі динамічного зростання населення, в основному припадаючи на бідні країни. Це загострює проблеми бідності, девіантної поведінки, виснажує людський капітал у випадку охорони здоров'я і потенціалу до ефективного відтворення.

Традиційні (індустріальні) схеми організації суспільного життя демонструють неефективність в умовах, що склалися. Лише механізми перебудови громадських поведінкових паттернів, переоцінка цінностей щодо суспільних потреб і норм поведінки, активне включення всіх учасників суспільного розвитку у вирішення глобальних проблем здатні змінити сформовані тенденції.

Наприкінці XX-початку XXI століть позначилися вектори інноватизації громадського сектора. Суспільство, бізнес і держава як рівноправні учасники ринку суспільних благ об'єднують зусилля в забезпеченні необхідного рівня розвитку суспільного добробуту. Ні уряди, ні бізнес не диференціюють рамки своєї компетенції, а активно включаються у вирішення соціальних проблем. Суспільство також приймає активну позицію щодо прийняття рішень і розробки механізмів вирішення глобальних і місцевих проблем.

У даному контексті отримали розвиток такі явища, як соціальна відповідальність бізнесу, соціальні організації і рухи, інноваційне державне управління та інші. Ці та інші явища стають частиною нового напряму, що динамічно розвивається, — соціальних інновацій в громадському секторі економіки. Під соціальними інноваціями розуміються нові ідеї, можливості і дії в соціальному просторі, що збільшують можливість застосування ресурсів для вирішення економічних, соціальних, культурних та екологічних проблем. Соціальні інновації виступають інструментом комплексного вирішення глобальних проблем починаючи з малих груп і закінчуючи масштабними змінами. Узагальнюючи існуючі підходи, можна визначити наступні групи механізмів соціальних інновацій: 1) обмін ідеями і цінностями; 2) підвищення ролі й активізація взаємодії учасників; 3) інтеграція громадського та приватного капіталу.

Активно зростаючий інтерес до соціальних інновацій привів до формування нової постіндустріальної інноваційної парадигми. Виклики XXI століття стають об'єктами регулювання соціальних інновацій, які подаються як на державному рівні, так і в більшій мірі на рівні бізнес-рішень і волонтерських груп, які утворюють нові громадські течії.

Література:

1. Геєць В. М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. М. Геєць // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 7-16.

2. Гриценко А. А. Капіталізація і соціалізація економіки в ретроспективі і перспективі / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – № 15. – С. 191-195.

3. Самаєва Ю. Державно-приватне партнерство — не мета, а один із способів її досягнення / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня Україна. — 2016. — №16. — [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/derzhavno-privatne-partnerstvo-ne-meta-a-odin-iz-sposobiv-yiyi-dosyagnennya-_.html.

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ МЕНЕДЖЕРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Панченко І.В., к.е.н., доцент
Гоцик А.Р.
Донецький національний університет імені Василя Стуса

У сучасних умовах розвитку соціально-трудових відносин менеджер повинен уміти застосовувати гнучкі та динамічні методи управління, виявляти індивідуальні особливості людських ресурсів, підтримувати і розвивати горизонтальні зв'язки. Результати управління виміряються ефективністю підприємства і, відповідно, перебувають у прямої залежності від особистості менеджера, від його творчого потенціалу, від здатності налагоджувати взаємодії з індивідами і групами, відкривати і розвивати здатності кожного, а також від його емоційного інтелекту.

Теорію емоційного інтелекту почали розробляти в 90-х роках минулого сторіччя американські вчені Д. Майер, П. Селовей і Д. Карузо.

Пізніше з'явилася концепція емоційного інтелекту, автором якої став американський журналіст Д. Гоулмен. Із психологічної точки зору феномен емоційного інтелекту докладно досліджений у працях І.М. Андреєвої.

Проте, з практичної точки зору даному питанню приділяється недостатньо уваги, що обумовлює його актуальність і необхідність подальшого дослідження наукових аспектів емоційного інтелекту.

Метою роботи є дослідження перспектив використання емоційного інтелекту в практиці кадрового менеджменту і визначення ступеня його впливу на ефективність управління людськими ресурсами сучасної організації.

Теорія емоційного інтелекту заснована на тому, що рух до будь-якої мети змушує людину зіштовхнутися віч-на-віч із безліччю страхів і сумнівів. Людина з низьким емоційним інтелектом, імовірно, згорне убік під їхнім напором. Людина з розвиненим емоційним інтелектом зустрінеться віч-на-віч зі своїми страхами й, можливо, продовжить повільний рух уперед. У людини з високим емоційним інтелектом просто не буде внутрішніх перешкод на шляху просування до своїх цілей. Таким чином, навичка розуміння своїх емоцій прямо пов'язана з ефективністю досягнення своїх цілей.

Високий рівень управління емоціями дозволяє менеджеру створити позитивну робочу ситуацію, підтримувати в компанії гарні відносини і дати кожному зі співробітників саме ту роботу, що буде мотивувати його або її. Гарні відносини це процес, що вимагає високої комунікативної компетенції від обох сторін. Керівник, по своїй соціальній ролі, відповідає за гарні відносини в організації.

Постійно взаємодіючи з персоналом, використовуючи будь-яку можливість для спілкування і роз'яснення завдань фірми, лідер змушений будувати свої відносини по горизонталі, як рівний із працівниками, тобто здійснювати функцію інтеграції.

Такий вид управлінської діяльності називається резонансним, оскільки він залежить від рівня емоційного інтелекту менеджера (80% гарантії лідерства) [1].

Важливою якістю емоційного інтелекту є те, що він управляє емоціями: і власними й чужими. Емоції виникають зненацька і їх не можна прогнозувати заздалегідь. Вони формуються на генетичному рівні, що є визначальним для темпераменту. Відповідно, лідер повинен регулювати емоції – негативні або позитивні, керувати ними. Він зобов'язаний пам'ятати, що управління колективом прямо залежить від відношення до нього його членів, тому повинен приховувати поганий настрій, заспокоювати бурхливі емоційні сплески, підкоряти почуття волі розуму.

Практична значимість емоційного інтелекту полягає в тому, що заради досягнення високих цілей і результативного управління колективом менеджер-лідер зобов'язаний контролювати власні емоції.

Використовуючи емоційне саморегулювання, він не повинен допускати конфліктів з колегами, партнерами або клієнтами. Він може періодично здійснювати емоційні тренінги, перемикаючи увагу із дрібних причин вибуху гніву на масштабні завдання організації. Управляючи емоціями, досвідчений менеджер повинен намагатися зрозуміти їх, розпізнати і передбачити причинно-наслідкові зв'язки в налагодженні відносин з підлеглими.

Таким чином, дослідження ролі емоційності в становленні менеджера як лідера дозволяє виділити його узагальнені якості, У процесі інтеграції команди, колективу для досягнення загального успіху йому знадобиться емоційний інтелект як базова якість лідера. Управляючи своїми емоціями, підкоряючи почуття волі розуму, менеджер впливає на емоції інших і консолідує колектив, попереджає конфлікти.

Для вдосконалення емоційного інтелекту застосовуються тренінги (перемикання з негативних на позитивні емоції), формується вміння розпізнавати приховані емоції співрозмовників.

Важливість емоційного інтелекту для індивідуальної ефективності вже не піддається ніякому сумніву з боку більшості дослідників, як і ключова роль керівника в зміцненні ефективності своєї організації [2].

Однак зв'язок між рівнем емоційного інтелекту співробітників і керівника організації ще залишається не до кінця вивченої науковою проблемою сьогодення.

Література:

1. Подцероб М. Эмоциональный интеллект - еще один показатель эффективности руководителя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hrm.ru/ehmocionalnyjj-intellekt-eshhe-odin-pokazatel-ehffektivnosti-rukovoditelja.

2. Тихомиров А. Эмоциональный интеллект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hrm.ru/ehmocionalnyjj-intellekt.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Пашикян І.С., Шутова Д.М.
Університет митної справи та фінансів

У сучасних умовах господарювання важливим комплексним критерієм економічного розвитку та мірою ефективності управління підприємством є збільшення його вартості.

У зв’язку з цим, оцінка вартості підприємства стає інструментом, який дозволяє своєчасно приймати та коригувати управлінські рішення у разі зростання рівня можливих загроз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Пошук можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та визначення альтернатив його подальшого розвитку [1].

Сам процес оцінки вартості підприємства іноді буває дуже складним, адже потрібно визначити вартість не тільки матеріальних складових, але й нематеріальної сторони. Сюди можуть відноситися різні фактори починаючи з навколишнього середовища, в якому функціонує підприємство і закінчуючи інтелектуальною власністю.

Для проведення оцінки бізнесу можуть використовуватися такі підходи: дохідний; порівняльний; витратний. Кожен із зазначених підходів має як вагомі переваги, так і недоліки.

У процесі оцінки бізнесу з позицій дохідного підходу підприємство розглядається як об'єкт, який в майбутньому зможе приносити власнику прибуток. Найбільшою проблемою оцінки бізнесу на основі цього підходу є те, що навіть найдосвідченішим оцінювачам іноді дуже складно спрогнозувати майбутній прибуток підприємства.

Важливим є те, що для розрахунку вартості враховується тільки та частина капіталу, яка здатна приносити економічні вигоди в майбутньому. Також одночасно визначається період часу, протягом якого майбутній власник зможе отримувати доходи, та обґрунтовується величина можливих ризиків [2].

Для оцінки вартості бізнесу на основі порівняльного підходу використовується існуюча ринкова інформація. Тобто, за основу береться реальна ціна купівлі-продажу аналогічного бізнесу.

Головною проблемою застосування цього підходу є те, що зазвичай буває важко знайти аналогічне підприємство. Кожен бізнес має свої особливості, які дуже важко порівняти або співставити. Оцінка бізнесу на основі витратного підходу передбачає встановлення вартості активів (матеріальних і нематеріальних) підприємства за даними фінансової звітності за вирахуванням зобов'язань і, у результаті, одержання вартості власного капіталу на певну дату. Основним недоліком є відсутність потенційних можливостей розвитку бізнесу чи інших тенденцій на перспективу.

Для визначення достовірної вартості будь-якого бізнесу потрібно зібрати та проаналізувати значну кількість інформації. Труднощі полягають у тому, що в Україні склалася така ситуація, що іноді підприємства просто не хочуть надавати оцінювачу всі реальні дані про роботу та діяльність підприємства, а деяка інформація взагалі є комерційною таємницею.

Ще однією проблемою є те, що найчастіше бухгалтерська оцінка активів не співпадає з їх реальною вартістю, у більшості випадків вона є меншою. У таких умовах необхідна переоцінка всіх активів підприємства. Усе це ще раз підтверджує громіздкість розрахунків та необхідність великої кількості наявної інформації, коштів та кваліфікованих спеціалістів.

Значним прогресом та поштовхом на шляху до вирішення даної проблеми стало те, що деякий час назад було законодавчо вирішено, що значна частина підприємств просто зобов'язана публікувати свою звітність. Але тут також знайшлись свої "підводні камені". Бізнес може вести так звану подвійну бухгалтерію, тому в звітах, до яких населення має широкий доступ, часто буває хибна інформація, яка внаслідок може призвести до недостовірного визначення вартості того чи іншого підприємства.

Важливим моментом є дата на яку здійснюється оцінка. З урахуванням того, як швидко іноді змінюються та доповнюються закони України, оцінка зроблена на певний день може бути вже не такою достовірною через деякий час. Такі часті зміни в законодавчій базі нашої держави є ще однією не менш гострою проблемою розвитку оцінної діяльності [3].

Отже, в Україні у сфері оцінки вартості підприємства існує багато труднощів. В основному оцінка вартості бізнесу проводиться тільки за необхідністю. Це призводить до того, що підприємства не поспішають створювати умови для регулярної, поточної вартісної оцінки бізнесу (реальне відбиття показників у бухгалтерській звітності, ринкова переоцінка активів). Як відзначає більшість науковців, для того, щоб реально оцінити вартість підприємства, застосувати один з трьох методів замало. Щоб надати достовірну, повну та об'єктивну оцінку потрібен комплексний підхід з використанням сукупності методів та підходів, що неможливо без створення сприятливих умов для розвитку оцінної діяльності в Україні.

Література:

1. Піжук О.І. Теоретичні та практичні аспекти оцінки вартості підприємства / О.І. Піжук, С.А. Михалевич // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 80-85.

2. Світлий Д.О. Інформаційне забезпечення управління вартістю підприємства : автореф. дис... на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук / Д.О. Світлий ; Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2009. – 23 с.

3. Матвеєва Ю.І. Основні проблем оцінки вартості підприємств в Україні/ Ю.І. Матвеєва, Д.В. Лактіонова // Управління розвитком. – 2013. – № 20. – С. 137-138.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Попова І.А., к.е.н., доцент
Таранов А.С.
Національний фармацевтичний університет

Неодмінною умовою стійкого розвитку сучасного суспільства є постійне вдосконалення суспільних стосунків і, перш за все збереження високого рівня мотивації виробничо-трудової, творчої діяльності населення. У тих державах, де праця є провідним і пріоритетним напрямом життєдіяльності, успішно вирішуються найскладніші науково-технічні завдання, формується атмосфера матеріальної і моральної задоволеності людей, відчувається політична і соціальна стабільність.

Накопичений у вітчизняній і світовій практиці досвід еволюційного розвитку суспільних стосунків свідчить про те, що при всьому різноманітті соціально-політичних форм організації взаємодії людей в суспільстві центральною проблемою є мотивація і стимулювання праці.

Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою управління персоналом. Нові економічні стосунки, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки підбір, навчання кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а, отже, і методів мотивації.

Мотивація – це процес спонуки кожного співробітника і всіх членів колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації.

У найзагальнішому вигляді мотивація людини до діяльності розуміється як сукупність рушійних сил, спонукаючих людину до здійснення певних дій. Ці сили знаходяться зовні і усередині людини і примушують його усвідомлено або ж неусвідомлено здійснювати деякі вчинки. При цьому зв'язок між окремими силами діями людини опосередкована дуже складною системою взаємодій, внаслідок чого різні люди можуть абсолютно по-різному реагувати на однакові дії з боку однакових сил. Більш того, поведінка людини, здійснювані ним дії у свою чергу також можуть впливати на його реакцію на дії, внаслідок чого може мінятися як ступінь впливу дії, так і спрямованість поведінки, що викликається цією дією [2, с. 35-45].

Зважаючи на сказане, можна спробувати дати більш деталізоване визначення мотивації. Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певної мети. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі чинників, багато в чому індивідуально і може мінятися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності людини.

Одним з мало розроблених аспектів теорії мотивації є питання про співвідношення «внутрішньої мотивації» і «зовнішньої мотивації».

Суть проблеми полягає в тому, що діяльність людини знаходиться під впливом як мотивів, які виникають при замкнутій взаємодії людини і завдання, так і мотивів, що виникають при відкритій взаємодії людини і завдання, коли суб'єкт зовнішнього середовища викликає мотиви, спонукаючі людину до рішення задачі.

У першому випадку мотивацію умовно можна назвати «внутрішньою», оскільки мотиви породжує сама людина, стикаючись із завданням. Вони як би виникають усередині людини. Прикладом такого роду мотивації можуть бути прагнення до досягнення, прагнення до завершення роботи, прагнення до пізнання, бажання подолати страх тощо.

У другому випадку мотиви діяльності за рішенням завдання викликаються дією суб'єкта ззовні. Тому умовно мотивацію можна назвати «зовнішньою». Такого роду мотивацією є процеси мотивування. Наприклад, оплата за роботу, розпорядження, правила поведінки тощо.

Насправді не існує чіткого розмежування «внутрішньої» і «зовнішньої» мотивацій. Ряд мотивів в одних ситуаціях може бути породжений «внутрішньою» мотивацією, а в інших — «зовнішньою». Може бути і так, що мотив одночасно породжений обома системами мотивації. Але для управління дуже важливо знати про наявність цих двох типів мотивації, оскільки ефективне управління може спиратися тільки на «зовнішній» тип мотивації, прагнучи при цьому брати до уваги і передбачати виникнення певної «внутрішньої» мотивації. [1, с. 250-253]

Очевидно, що мотивація впливає на виконання людиною своєї роботи, своїх виробничих обов'язків. Проте між мотивацією і кінцевим результатом діяльності немає однозначної залежності. Розриви між мотивацією і результатами праці породжує серйозну управлінську проблему: як оцінювати результати роботи окремого працівника і як його винагороджувати. Якщо винагороджувати тільки за наслідками праці, то тоді можна демотивувати працівника, що отримав низький результат, але що старався і проявляв великі зусилля. З іншого боку, якщо винагороджувати працівника залежно від мотивації, без урахування реальних результатів його праці, то можна викликати погіршення результатів роботи менш мотивованих, але продуктивних працівників. Мабуть, вирішення даної проблеми носить ситуаційний характер, І менеджери повинні знати і пам'ятати про те, що в керованому ними колективі дана проблема може виникати, і її рішення не є таким очевидним і легким. Тому на підприємствах різної галузі керівництво повинно враховувати чинники впливу на мотивацію працівника, що призведе до покращення його роботи та підприємства вцілому.

Література:

1. Грузинов В. П. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В. П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998 – 535 с.

2. Петрова І. Оплата праці в мотиваційній системі сучасного підприємства. // Человек и труд. – №7. – 2001. – С. 22-28.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХУДОЖНЬОЇ КЕРАМІКИ

Поросюк В.С.
Миргородський художньо-промисловий коледж ім. М.В. Гоголя Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка

Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво.

Розвиток підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, в якому за останні роки відбулися такі суттєві зрушення:

а) індивідуальна споживацька поведінка, яка проявляється у диференціації попиту;

б) розвиток нових технологій, в першу чергу інформаційних і комунікаційних;

в) глобалізація конкуренції [1].

Не оминули ці зміни і підприємства художньої кераміки.

Кераміка – один з найбільш поширених видів українського народного мистецтва. У процесі багатовікового розвитку гончарства склався ряд керамічних регіонів з неповторними ознаками щодо форм виробів, орнаменту і технології (Опішня, Решетилівка, Косів, Богуслав, Гаваречина, Петриківка, Діхтярі, Глиняни, Клембівка та інші).

У сучасній Україні вкрай актуальною постає проблема державної підтримки найвизначніших центрів народної художньої культури України, ставленням до якої значною мірою визначається прогрес громадянського суспільства й рівень духовного здоров'я нації [2].

Впливаючи майже на всі сфери побуту людей, постаючи активним началом у кожній національній культурі, народне мистецтво визначає етнічну самобутність народів, а окремі твори нерідко стають етнічними символами.

У нинішньому світі, коли активно відбуваються глобалізаційні процеси, що нівелюють особливості національних культур, саме через народну культуру, народну творчість, народне мистецтво народи світу є цікавими для чужоземців своєю самобутністю й несхожістю на інших.

1990–2010-ті роки прикметні різким посиленням негативних тенденцій у розвитку української культури. Прискорений занепад, сповільнення функціонування і навіть повне зникнення ще донедавна досить потужних осередків народної художньої культури, закриття підприємств народних художніх промислів, скорочення чисельності народних майстрів стали звичним явищем. Визначні осередки народної художньої культури перестали бути об'єктами чільної уваги органів центральної й місцевої влади в Україні, а тому нині, без належної організаційної й матеріальної підтримки з боку держави, усі вони приречені на повне зникнення.

Аналізуючи сучасний стан галузі, можна виділити такі основні проблеми:

– занепад мистецьких осередків у більшості регіонів України;

– практично зруйнована матеріально-технічна база підприємств народних художніх промислів;

– призупинена активна підготовка молодої зміни, фахівців, зникли школи майстерності;

– основна маса майстрів позбавлена робочих місць і соціального захисту, права на творчу працю, пенсійне забезпечення, передачу унікальних художніх традицій молодому поколінню;

– втрачені традиційні ринки збуту готової продукції. Продукуються вироби низькопробні і далекі від народної традиції, які витісняють із ринку автентичних носіїв етномистецької традиції;

– зруйнована мережа спеціалізованих навчальних закладів – зникла важлива середня ланка у підготовці кадрів.

Вище вказані проблеми визначаються недосконалістю нормативно-правової бази, занепадом традиційних осередків, руйнацією матеріально-технічної бази підприємств, скороченням мережі спеціалізованих навчальних закладів, втратою традиційних ринків збуту продукції, що унеможливлює розв'язання їх лише на регіональному рівні, саме тому підтримка на державному рівні охорони, відродження та розвитку народних художніх промислів є просто необхідною.

Та перспектива розвитку художніх промислів в Україні є. І серед основних шляхів та засобів розв'язання проблем – такі:

- надання державної підтримки суб'єктам підприємницької діяльності в галузі народного мистецтва та художніх промислів;
- відновлення матеріально-технічної бази підприємств народних художніх промислів, оснащення їх новітніми технологіями виробництва та будівництво нових;
- формування сучасної національної індустрії виробництва традиційної художньої продукції;
- створення правових умов для соціального захисту майстрів народного мистецтва та художніх промислів;
- підтримка та розвиток народних художніх промислів на селі;
- реалізація комплексу освітніх, культурно-мистецьких програм і проектів у сфері традиційної художньої культури.

Література:

1. Гой І.В. Підприємництво: навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.

2. Закон України «Про народні художні промисли» (із змінами та доповненнями) від 16.10.2012 № 5461.

СТРАХОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ

Пясецький М.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

При самостійності господарських суб'єктів та ризиковому характері підприємницької діяльності страхування виступає важливим чинником стабільності суспільного виробництва та впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Саме страхування найчастіше виявляється найбільш ефективним інструментом захисту при відносно невисоких витратах на нього та гарантії відшкодування збитків.

У зв'язку із поглибленням суспільного поділу праці, розвитком кредитної системи досить стрімко зростає небезпека втрат, зумовлених техніко-технологічними, кримінальними та економічними явищами, тобто зростає ризик, отже зростає потреба суспільства у засобах захисту та механізмах його обмеження. Важливим стає пошук ефективних підходів до управління ризиками, оскільки всі вони взаємопов'язані, їх рівень постійно змінюється під впливом динамічного оточення і повністю уникнути їх неможливо. Але страхування послаблює залежність суспільного виробництва та окремого підприємця від непередбачуваних небажаних випадків і є виробленим суспільством механізмом боротьби із порушенням економічної рівноваги.

Через те, чи готовий суб'єкт взяти на себе відповідальність за страхове відшкодування збитків потерпілим внаслідок настання небажаних подій, розрізняють страхові та нестрахові ризики. Ризик вважається страховим, якщо він є можливим; носить випадковий характер; його випадковість появи слід співставляти з масою однорідних об'єктів; страховий випадок не повинен мати катастрофічного розміру; негативні наслідки його реалізації необхідно об'єктивно вимірювати та оцінювати [2, с. 85].

Страхова компанія завжди повинна слідкувати за зміною ризику в тих чи інших галузях, вести відповідний статистичний облік, аналізувати та обробляти інформацію. Спираючись таким чином на отримані дані, страховики роблять оцінку ризиків, що являє собою аналіз усіх ризикових обставин, які характеризують показник ризику. Така оцінка поділяється на якісну, при якій визначають можливі види ризику і фактори, що впливають на рівень ризику при виконані певного виду діяльності, та кількісну, до якої відносять статистичний метод оцінки, метод експертних оцінок та аналоговий метод.

Щодо вартості ризику, то вона залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів, до яких відносять: характер впливу стихійних сил природи, інтенсивність, стан охорони праці і вірогідність настання ризику. У тому ступені, в якому оцінена вірогідність настання можливої події, може бути об'єктивно визначений розмір ризику, бо страхування та розмір ризику взаємопов'язані. Вирівнювання ризику, його розподіл складають сукупність заходів страхової організації, за допомогою яких на практиці організовується проведення страхування, вибір для цього технічних прийомів.

В умовах ринку дуже актуальними стає страхування від комерційних, майнових ризиків. До такого страхування відносять:

- страхування від зниження прибутку (компенсується збиток в наслідок нещасних випадків на виробництві, що приводять до тимчасового порушення технологічного циклу або зупинці виробництва);
- страхування від зниження втрат (компенсуються втрати через неправомірні дії службовців під час здійснення службових обов'язків);
- страхування від цивільної відповідальності (відшкодування збитків у зв'язку з внутрішніми видами продукції);
- страхування «від усіх ризиків» [1, с. 508].

Особливої уваги заслуговує страхування ризиків споживчого кредитування, адже в останні роки значно зросли темпи росту обсягів кредитування фізичних осіб, у той час як депозитарні операції зростають набагато повільніше.

Таким чином виникають кредитні, процентні та системні ризики, зменшення яких досягається шляхом страхування. Тому на сьогодні банки розглядають страховий ринок і як гаранта збереження застави, і як джерело отримання значних доходів, а страховиків – як стратегічних партнерів. Але навіть тісні взаємовідносини між банками та страховиками не призвели до забезпечення високої якості страхування для страхувальників, бо такі взаємини не достатньо врегульовані на законодавчому рівні.

Одним з напрямів вирішення цієї проблеми є надання можливості банкам здійснювати самостійно страхову діяльність. Впровадження страхування фінансових ризиків банку дає можливість ліквідації прострочених заборгованостей відразу після їх віднесення до "сумнівних" [3, с. 65].

Страхування ризиків на сучасному етапі є важливим механізмом забезпечення стійкого розвитку різноманітних галузей економіки та стабілізування соціально-економічного стану країни загалом. У зв'язку з тим, що цей елемент господарської діяльності має власні специфічні особливості, необхідне встановлення стійкої законодавчої бази у цій сфері, що зможе забезпечити виконання нею своїх функцій. Велике значення у практичній роботі страховика має правильна оцінка розміру ризику, тому що встановлює величину необхідного страхового фонду і можливість відшкодування збитку застрахованого.

Література:

1. Борисюк О.В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О.В. Борисюк // Економіка та суспільство : електронне фахове видання. – Випуск № 2. – 2016. – С. 507-512.

2. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М.І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

3. Цопа Н.В. Особенности выявления рисков и оценка их страхования / Н.В. Цюпа // Економіка промисловості. – 2007. – 1 (36). – С. 65-72.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Рабосюк Ю.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі України

Малий бізнес є одним із головних чинників позитивних структурних змін та модернізацію народного господарства, що прискорює темпи науково-технічного прогресу, вирішує проблему зайнятості населення, а також формує економічно самостійний і стабільний середній клас.

Саме тому підтримка розвитку малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки має стати головним напрямком реформ в Україні, що слугуватиме фактором підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове глобальне господарство.

Питанням розвитку малого підприємництва присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців, як: П. Берне, В.А. Рубе, В.Е. Савченко, М.Д. Білик, В.І. Шпак, Н.А. Фліссак, С.К. Реверчук, О.С. Філімоненков, І.М. Єпіфанова та інші.

Основними причинами гальмування розвитку малого бізнесу в Україні є: відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; неймовірно важкий тягар оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів малого бізнесу перебувати в тіньовій економіці; низькі темпи в процесі реформування власності; відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу; обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів; недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малого бізнесу, обмеженість інформаційного забезпечення, недосконаліть системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності.

У результаті ігнорування інтересів малого підприємництва, збільшується кількість найманих робітників, а кількість самозайнятого населення постійно скорочується.

Ці процеси негативно впливають на соціальну активність громадян, а, отже, пригнічується готовність й вміння населення реалізовувати специфічні інтереси, пов'язані з активною діяльністю самостійного суб'єкта господарювання.

З огляду на це, можна надати наступні рекомендації щодо першочергових заходів ефективної підтримки та визначення головних перспектив розвитку малого бізнесу в Україні:

1. Сприяти формуванню сприятливого підприємницького клімату (привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики; розробити механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів).

2. Для створення нових робочих місць, скорочення безробіття та стимулювання розвитку підприємництва (місцевій владі необхідно сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності; при перепідготовці та підвищенні кваліфікації безробітних особливу увагу слід приділяти професіям, що не тільки користуються попитом на ринку праці, але й дають змогу започаткувати власну справу).

3. Стимулювати проведення регіональних конкурсів (тендерів) щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів, а також участь підприємців у виконанні регіональних замовлень.

4. Для інформаційного забезпечення малих підприємців та спрощення їх доступу до необхідної інформації сформувати у регіонах бази даних, які будуть нагромаджувати та впорядковувати інформацію щодо норм чинного законодавства України; інформаційно-аналітичні матеріали відносно розвитку підприємництва регіону, цінової ситуації, регуляторної політики.

Отже, виконання заходів щодо забезпечення розвитку малого бізнесу сприятиме процесам виходу малого підприємництва України на європейський рівень розвитку, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню позицій малого бізнесу в загальній структурі вітчизняної економіки, у тому числі збільшення його складової в обсягах вітчизняного промислового виробництва та наповнення дохідних частин державного та місцевих бюджетів.

Література:

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – №3. – С. 23.

2. Єпіфанова І.М. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні // Труды ОПУ. – 2009. – №1(31). – С. 211-215.

3. Фліссак Н. А. Малий бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uashops.com.ua.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ

Савченко Т.В., к.е.н., доцент
Нікопольський факультет Запорізького національного університету

Споживання населенням безпечних та якісних продуктів харчування у необхідних обсягах є однією з нагальних потреб громадян, що забезпечує підтримку на високому рівні фізичної та розумової активності населення. Здоров’я людини визначається її харчовим статусом, тобто ступенем забезпеченості організму необхідними харчовими речовинами та енергією.

Структура споживання має відповідати сучасним уявленням науки про харчування, вимоги якої слід ураховувати при розробці стратегії розвитку харчової промисловості [1].

Прийняття управлінських рішень щодо рівня забезпеченості та доступності для населення продуктів передбачає виявлення регіональних особливостей споживання населенням продуктів харчування, обумовлене різними соціально-економічними чинниками та звичками населення у харчуванні, а також визначення факторів, що впливають на обсяг та структуру споживання населенням харчових продуктів.

Аналіз структури і динаміки споживання харчових продуктів населенням України виявив значні відхилення у фактичному споживанні до раціональних норм споживання, обумовлені зниженням доступності продовольства через зменшення купівельної спроможності населення.

Результати порівняння показників раціонального споживання продуктів харчування та фактичного споживання у 2015 році показали, що фактичне споживання продуктів харчування майже за всіма групами продуктів, окрім рослинних жирів та хліба і хлібних продуктів, не дотягують до норм споживання рекомендованих МОЗ на рівні від 58,7% (фрукти, ягоди) до 21,4% (яйця) [2].

Що стосується результатів порівняння показників споживання продуктів за споживчим кошиком та фактичного споживання ми бачимо протилежну ситуацію: за такими групами продуктів як м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молочні продукти, яйця, риба і рибопродукти, рослинні жири фактичне споживання перевищує кількісні показники обсягів споживання за споживчим кошиком, але при цьому залишаються групи продуктів, що недотягують до норм споживання, навіть за споживчим кошиком (цукор, картопля овочі, фрукти, хліб та хлібні продукти).

Такі зміни у споживанні можуть свідчити про недоступність або недостатню доступність продуктів харчування для більшості населення України.

Виявлені тенденції змін у структурі споживання продуктів харчування співпадають із динамікою індексу цін на ці продукти. За окремими видами продуктів зростання складає від 22,8 до 72,8%, зниження ціни відбулося лише на один вид продукції – овочі (3,7%) [2].

Значний вплив на зміни у структурі споживання продуктів харчування спричинило випередження темпів росту сукупних витрат домогосподарств над сукупним доходом, а також зростання частки витрат на обов’язкові платежі, за останні два роки темпи зростання сукупних витрат домогосподарств (5,9% та 22,3%) значно випереджають темпи зростання сукупних доходів (2,1% та 114,6%) [2].

За результатами дослідження було класифіковано фактори впливу на структуру споживання продуктів харчування у чотири основні групи: економічні, соціально – демографічні, медично-біологічні та соціально-психологічні.

Найбільш вплив на структуру споживання продуктів харчування населенням України чинять економічні фактори: випередження темпів росту сукупних витрат домогосподарств, рівень і співвідношення цін на продукти харчування та обов'язкові платежі примушують домогосподарства до економії і як наслідок придбання більш дешевих продуктів харчування. Зміни соціально – демографічних факторів обмежують можливості отримання додаткових доходів родиною, внаслідок необхідності утримання непрацездатних членів родини. Медично – біологічні фактори вимагають збільшення витрат на корисні продукти харчування з метою оздоровлення, так як у більшості родин спостерігаються наслідки сучасної структури харчування насамперед такі як порушення харчового статусу. Соціально-демографічні фактори теж обумовлюють певні особливості структури харчування: страви притаманні українській нації, спосіб життя сучасної людини – «їжа швидкоруч», не зважаючи на психологічний вплив ЗМІ про здоровий образ життя для населення України залишається актуальною проблема надлишкової маси тіла і ожиріння.

Література:

1. Мудрак Р.П. Поведінка споживача як чинник продовольчої безпеки домогосподарства / Р.П. Мудрак // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 3-4(1). – С. 27-30.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ

Самусь Г.І.
Конотопський інститут Сумського державного університету

Становлення і розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України потребує пошуку нових ефективних форм господарювання, які здатні підвищити й забезпечити конкурентоспроможність вітчизняного виробника та забезпечити продовольчу безпеку держави.

Проблему реформування організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі досліджувало багато вчених. Заслуговують на увагу праці В.Я. Амбросова, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін.

Разом з тим, цілий ряд питань залишається недостатньо вивченими. Особливу увагу серед нових форм господарювання в аграрному секторі України заслуговують агрохолдинги.

Агрохолдинг – це організаційно-правова форма ведення бізнесу в аграрній сфері на централізованій основі материнською компанією, що одноосібно управляє діяльністю інших підприємств, що входять до складу

холдингу, за допомогою належного їй контрольного (холдингового) пакету акцій. Земельна площа агрохолдингів формується за рахунок оренди земель.

Найбільшими компаніями є «Укрлендфармінг», «Фінанс Юей», «Кернел Груп». У просторовому розміщенні найбільше земель сільськогосподарського призначення понад половини контролюється агрохолдингами в Івано-Франківський, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій областях. Найбільші за розмірами агрохолдинги використовують для свого виробництва найкращі ґрунти України, що розташовані в Сумській, Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Чернігівській областях. Дещо менші за розміром землекористувань агрохолдинги концентруються в Черкаській, Харківській, Тернопільській, Донецькій і Житомирській областях [4, с.15-16].

Вперше за останні роки в 2014 р. спостерігалась негативна тенденція стосовно консолідації земельних ресурсів агрохолдингами. На сьогодні під контролем агрохолдингів знаходиться приблизно 28% всіх сільськогосподарських угідь, що перебувають у використанні сільськогосподарських підприємств. Загальний земельний банк холдингів скоротився приблизно на 125 тис. га. через анексію АР Крим [3].

Концентрація земельних ресурсів супроводжується безконтрольною експлуатацією землі з порушенням правил раціонального землекористування. Спостерігається монокультурний тип ведення сільського господарства, як правило вирощування культур, що користуються найбільшим світовим попитом і дають найбільші прибутки. Переважно це такі культури як соняшник, кукурудза, пшениця, ріпак, соя та ін. Порядок сівозмін при цьому порушується.

Ще одним важливим недоліком в роботі агрохолдингів є практична відсутність зв'язку із розвитком соціальної інфраструктури села, а звідси і погіршення умов проживання сільського населення, що призводить до відтоку його в міста.

Так, переваги і недоліки агрохолдингів у сучасні формі їх організації, були окреслені в доповіді «Удосконалення управління аграрним сектором на засадах стратегічного планування, кластеризації та самоврядування» академіком НААН України М. Ф. Кропивко. До переваг агрохолдингів можна віднести високу конкурентоспроможність їх виробництва, до недоліків такі наслідки їх функціонування як збільшення безробіття, зростання соціального напруження і вимивання коштів із села [2, с. 92-93].

Важливо підняти ще одну проблему, пов'язану з діяльністю агрохолдингів: багато компаній контролюється фінансово-промисловими групами (наприклад, ВАТ «ПриватАгроХолдинг»), для яких виробництво аграрної продукції не є основою діяльності.

Значна частка таких структур зареєстровано в офшорних зонах, або ж в інших країнах, де процедура ведення бізнесу є простішою, ніж в Україні (наприклад, компанії «Агротон», «Мрія» зареєстровані на Кіпрі, «Миронівський хлібпродукт» – у Люксембурзі). Отже, вони уникають сплати податків на прибуток в Україні. Крім того, як правило, агрохолдинги розташовані в містах, що не сприяє розвитку сільських територій [1, с. 80].

Отже, на нашу думку, необхідно розміри землекористувань агрохолдингів привести до норм визначених суспільством, спрямувати їх діяльність в соціальному напрямку з метою покращення умов проживання в сільській місцевості. В цілому ж обмежити розвиток агрохолдингів, як структур латифундистського типу, що концентрують в своїх руках значні земельні масиви і розвиток яких є небезпечним в умовах українських реалій.

Література:

1. Коваль Л. Нові форми підприємництва на селі та їх роль у розвитку аграрного сектора України. / Л. Коваль // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Вип. 4. – С. 77-84.

2. Корнієнко І. Український аграрний сектор: тенденції та альтернативи розвитку / І. Корнієнко // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 88-95.

3. Найбільші агрохолдинги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://latifundist.com/rating/top100#135.

4.Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : [наукова доповідь] / За ред. [В.М. Геєця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Селютін В.М., к.е.н., доцент
Єгоров Д.О.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Сучасна ринкова економіка ґрунтується на підприємництві в різноманітних його модифікаціях. За останні роки умови ведення підприємницької діяльності в Україні суттєво змінились.

Основними тенденціями її розвитку є:

– територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємців;

– зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців;

– інтенсивний розвиток комерційного підприємництва при незначному розвитку виробничого підприємництва;

– розширення сфери послуг (консультативні, юридичні, страхові, транспортні, туристичні, готельні, охоронні та ін.)

Наразі перед вітчизняним підприємництвом стоять такі важливі завдання як розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення регіональних економік.

Порівняно з розвинутими країнами рівень підприємницької діяльності в Україні є недостатнім та потребує суттєвого покращення. Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою через несприятливе економічне та правове середовище. Про це свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень – Світового банку «Ведення бізнесу – 2015» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму 2015, де Україна посідає далеко не перші місця.

Серед нагальних завдань у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні визначено такі:

– спрощення дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів підприємництва та скорочення строку проведення таких процедур;

– удосконалення порядку ведення податкового і статистичного обліку та звітності суб'єктів господарської діяльності, зниження податкового тиску на економіку та забезпечення його рівномірності.

– зниження тиску на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів, протидія рейдерству та корупції;

– вдосконалення інфраструктури розвитку підприємництва;

– впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

– створення сприятливих фінансових передумов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, доступності фінансових ресурсів для суб'єктів підприємницької діяльності;

– забезпечення державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що працюють у сфері інвестиційної, інноваційної і науково-технічної діяльності, впровадження зарубіжного досвіду з питань започаткування нових інноваційних технологій в господарській діяльності;

– посилення уваги до інформаційного забезпечення, навчання і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів підприємництва;

– підтримка нових механізмів співробітництва органів виконавчої влади та громадськості.

Першочерговими завданнями для України в процесі втілення в життя європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу є досягнення і формалізація домовленостей з ЄС щодо впровадження в Україні принципів, викладених в АМБ. Європейська Комісія опублікувала «Акт з питань малого бізнесу» (АМБ) для Європи (Small Business Act for Europe, SBA), який передбачає здійснення Комісією та країнами-членами ЄС заходів із забезпечення його підтримки за такими основними напрямами, як освіта та підготовка кадрів, створення пільгових умов для початку діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази. Підписання угоди щодо асоціації з ЄС дало значний поштовх узгодженню та впровадженню основних норм та нормативів щодо ведення підприємницької діяльності в Україні, але ж це ще тільки початок шляху для нашої країни.

Важливим напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є забезпечення високого рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств. В Україні рівень упровадження інновацій є досить низьким (лише 11% промислових підприємств країни ведуть інноваційну діяльність) та має понижувальну тенденцію, що прямо обумовило низький рівень її міжнародної конкурентоспроможності. Також необхідне створення національних каталогів підприємств по їх напрямам діяльності, видам продукції та іншою важливою інформацією, що дасть можливість виходу на міжнародний ринок.

Суб'єкти малого підприємництва потребують ресурсної та інформаційної допомоги від місцевої влади, що в результаті надасть можливість збільшити обсяги сплачених податків та пропозицію робочих місць.

Вітчизняні підприємства потребують побудови моделі соціальної відповідальності, яка буде адекватною сучасним ціннісним орієнтаціям суспільства, потребам трудових колективів та економічним орієнтаціям власників підприємств. Вирішення проблем вітчизняного підприємництва забезпечить підвищення ефективності бізнесу, розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору та значне скорочення кількості непрацюючого населення.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Семененко І.М., к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сьогодні в Україні, як і у всьому світі, змінюються умови ведення бізнесу, цілі власників підприємств і сам процес управління підприємствами. Поширюються приклади поєднання бізнесу з елементами концепції сталого розвитку, яка передбачає збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку країни в цілому [3].

Приклади ведення бізнесу за новими підходами є соціальне підприємництво, яке спрямоване на вирішення соціальних проблем, передбачає створення комерційних підприємств із соціальною метою. Для соціального підприємництва характерна наявність підприємницького характеру, що передбачає прагнення отримати дохід, та соціально-орієнтованої мети, що передбачає орієнтацію на соціальні зміни. Соціальне підприємництво може використовуватися для підтримки населення, підприємництва взагалі та вирішення соціальних проблем [2].

Соціальне підприємництво в одному із звітів ПРООН було названо одним зі способів скорочення рівня бідності в Україні [4].

Увага соціальному підприємництву на території Луганській області почала приділятися декілька років тому. У різних містах проводилися круглі столи, які зазначали про важливість такого підприємництва, впроваджувалися соціальні проекти, спрямовані на розвиток соціального підприємництва тощо.

Реалізація цих проектів передбачала сприяння вирішенню соціальних проблем, підтримці вразливих категорій населення, розвитку малого бізнесу, створенню нових робочих місць [1].

На жаль, деякі з проектів реалізовувалися в населених пунктах Луганської області, які зараз знаходяться на території, непідконтрольній Україні.

У зв'язку з конфліктом на сході України населення стало більш уразливим і низка соціальних проблем загострилась. Особливо актуальними стали проблеми забезпеченості житлом і роботою. Погіршився рівень життя, у деяких районах відсутні або є нестача соціальних послуг. Очевидно, що розвиток підприємництва, діяльність якого спрямована на забезпечення транспортом (у тому числі до населених пунктів, які находяться на лінії зіткнення або близько до неї), продаж продуктів харчування (особливо в районах або населених пунктах, які находяться на лінії зіткнення або близько до неї), надання послуг уразливим верствам населення (у тому числі внутрішньо-переміщеним особам) і позначатиме розвиток соціального підприємництва.

Основні напрями розвитку соціального підприємництва в Луганській області можна визначити через різні класифікаційні ознаки: за соціальним впливом – ті, що спрямовані на пом'якшення соціальних проблем, і ті, що спрямовані на збільшення позитивних соціальних результатів; за масштабом – ті, які можна поширити на регіональному або національному рівні, і ті, які можна реалізувати лише на певній території; за верствами населення, на які спрямована діяльність тощо.

Тому для виявлення конкретних напрямів розвитку, що ідентифікуються за різними ознаками, необхідно скласти фасетну класифікацію. Така класифікація дозволить обирати напрями як незалежно один від одного, так і на їх стику. Частина цих фасетів може получити більшу значущість, а деякі можуть бути неістотні або навіть неможливі.

Література:

1. ДТЕК допомагає розвивати соціальне підприємництво у містах присутності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dtek.com/uk/media-centre/press-releases/details/dtek-dopomagaje-rozvivati-sotsialjne-pidprijemnitstvo-u-mistakh-prisutnosti#.WCRjNC2LTIU

2. Лебедева И.С. Концепция социального предпринимательства в контексте современной российской действительности / И.С. Лебедева // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 344. – С. 62-64.

3. Мінекономіки: Відбулося перше засідання Національної Ради з питань сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=243142389.

4. Соціальне підприємництво відкриває нові комерційні можливості для приватного сектору та є надзвичайно важливим для скорочення рівня бідності в Україні, – зазначається у новому звіті ПРООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/2343-2008-07-09-12-22-10-socialne-pidpriemnictvo-vidkri.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Семенюк В.В.
Університет митної справи та фінансів

Сучасний економічний розвиток держави супроводжується ризиками, що виникають під впливом екзогенних і ендогенних чинників.

З метою запобігання виникнення ризику або його мінімізації у світовій практиці застосовують страхування як можливість відшкодування економічних збитків від стихійних лих, промислових аварій і катастроф, забезпечення інтересів юридичних та фізичних осіб при настанні непередбачених та несприятливих подій тощо.

Страхування є одним зі стратегічних секторів економіки, адже воно сприяє акумулюванню заощаджень у вигляді страхових премій і перетворенню їх у інвестиції.

Вітчизняний ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній на 01.01.2016 становила 361 од. (табл. 1), скоротившись за аналізований період на 20,8% (-90 од.); значного скорочення зазнали СК “Life” (-26,9%).

Однак , попри значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій (99,9%) акумулюють 200 СК “non-Life” та 20 СК “Life”.

Таблиця 1

Показники стану страхового ринку України за 2010-2015 рр.

Стаття	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*Зміна, % 2015/2010*
Загальна кількість СК	456	442	414	407	382	361	-20,8
у т.ч. СК “non-Life”	389	378	352	345	325	312	-19,8
у т.ч. “СК Life”	67	64	62	62	57	49	-26,9
Валові страхові премії, млн. грн.	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736	28,8
Валові страхові виплати, млн. грн.	6104,6	4864	5151	4651,8	5065,4	8100,5	32,7
Обсяг сформованих страхових резервів, млн. грн.	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7	15828	18376,3	61,6
Загальні активи страховиків, млн. грн.	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	34,3
Активи визначені ст. 31 ЗУ “Про страхування”, млн. грн.	27695	28642,6	48831,5	37914	40530,1	36418,8	31,5

Обсяг сформованих резервів станом на 01.01.2016 становив 18,4 млрд. грн. (+61,65 у порівнянні із 2010 р.), також спостерігається зростання за період дослідження активів страховиків на 34,3%.

Проте у 2015 р. обсяг активів страховиків зменшився на 13,6% у порівнянні з 2014 р., а величина активів, визначених відповідно до ст. 31 ЗУ "Про страхування", зменшилася на 4111,3 млн. грн. Не зважаючи на зменшення страхових компаній, обсяг валових премій збільшився на 28,8% 5 у 2015 р. порівняно з 2010 р., а приріст виплат становив 32,7%.

Результати проведеного аналізу динаміки основних показників розвитку страхового ринку дозволяють стверджувати, що діяльність страхових компаній в сучасних умовах є нестабільною.

Таким чином, перспективами розвитку страхового ринку є:

- створення та розвиток інституціонального та інфраструктурного середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій;
- формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової системи, спроможної забезпечити баланс між контролем за дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи;
- встановлення процедур і правил, що забезпечуватимуть виявлення та врахування інтересів кожної групи у процесі прийняття рішень на всіх рівнях влади, посилення конкуренції і відповідальності за результати й наслідки прийнятих та реалізованих рішень;
- підтримка суб'єктів страхового ринку у питаннях самоорганізації;
- відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади;
- реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке присікання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації;
- повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір.

Таким чином, з метою вдосконалення діяльності страхового ринку доцільно впровадити низку заходів, зокрема: підвищити увагу до розвитку страхування інноваційних ризиків; розширити можливості використання страхових послуг різними верствами населення, зокрема малозабезпеченими громадянами; сприяти розвитку добровільного медичного страхування.

Реалізація переліченого комплексу заходів сприятиме розширенню потенційних страхувальників, забезпечить доступність страхових послуг для всіх категорій громадян і юридичних осіб, дозволить уникати ризиків тощо.

Література:

1. Про страхування: закон України [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.

2. Рудь І.Ю. Перспективи розвитку страхового ринку України / І.Ю. Рудь, І.В. Копитіна // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – №1 (4), червень 2015. – С.77-80.

3. Сукач О.М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи / О.М. Скач, Л.А. Сарана // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – №1 (20). – 2016. – С. 106-113.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Смірнова П.В., к.е.н., доцент
Харківський державний університет харчування та торгівлі

В умовах прагнення України до співпраці із розвинутими країнами ЄС та світу значно зростає роль інформаційних систем та технологій, як інструменту підвищення ефективності регіональних економік, їх інтеграції до європейського інформаційного простору. Сьогодні більшість органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади мають добре розвинуті локальні обчислювальні мережі, забезпечені доступом до мережі Інтернет, здійснюють заходи з підключення до офіційних нормативно-правових баз, впроваджують системи електронного урядування тощо. Майже всі територіальні структурні підрозділи центральних органів влади мають відомчу поштову систему та намагаються будувати відомчі телекомунікаційні мережі. Такий підхід сприяє ефективній інформаційній взаємодії, але потребує значних фінансових вкладень. Для України формування та розвиток інститутів з створення, акумуляції, обробки та передачі інформації є складним стратегічним завданням. Ефективність інформаційного забезпечення перебуває в прямій залежності від координованості дій щодо встановлення зв’язків між суб’єктами інформаційного сектору.

Набір елементів інформаційного сектору міжрегіонального співробітництва різний, але виходячи з аналізу розвитку інформаційної інфраструктури в регіонах України, необхідно визначити ті, що забезпечують циркуляцію інформації для всіх сфер економічної діяльності в регіоні, що надають послуги у процесі передачі інформації, а також тих, що відповідальні за інформаційне забезпечення соціальної сфери, місцевого та державного управління .

Так, серед складових інформаційної інфраструктури слід виділити технічне й апаратне забезпечення (бази даних та бази знань, програмні системи обробки інформації, технологічне та технічне забезпечення зв’язку тощо); економічно-аналітичне забезпечення (державні та обласні комітети статистики, інформаційні центри, торгово-промислові палати, інноваційні центри міжрегіонального співробітництва, законодавчі органи влади тощо); соціальні інституції (засоби масової інформації, вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, заклади підвищення кваліфікації працівників тощо). Таким чином, інституціональна складова інформаційної системи міжрегіонального співробітництва в сфері інформатизації складається з органів державної влади, органів регіональної влади та суб’єктів господарювання у регіонах.

В процесі виконання своїх функціональних повноважень і здійснення господарської діяльності органи влади та суб'єкти господарювання створюють інформаційні ресурси для розвитку співпраці та отримання економічного ефекту, які знаходяться в управлінні суб'єктів міжрегіонального співробітництва і виконують допоміжні функції щодо його активізації і розвитку.

Інформаційні ресурси державного рівня забезпечують методологічні основи формування, структурування, накопичення та передачі інформаційних даних стосовно соціально-економічного розвитку регіонів і їх співпраці.

Перед регіональними і державними органами управління в сфері інформатизації стоїть завдання створення надійного і прозорого інформаційного середовища, основаного на взаємовигідній і партнерській співпраці усіх регіонів країни з метою забезпечення вирішення завдань становлення, функціонування і розвитку регіональних інформаційних систем.

Інфраструктура інформаційної системи регіону для міжрегіонального співробітництва має виокремити суто специфічні складові, що забезпечують надання інформаційних послуг і сприяють активізації розвитку такої співпраці.

На регіональному рівні координацію дій щодо розвитку міжрегіонального співробітництва здійснюють обласні державні адміністрації, у складі яких діють управління і департаменти економічного розвитку і торгівлі, інвестицій та управління проектами, агропромислового розвитку, екології та природних ресурсів, зовнішньоекономічної діяльності, культури і туризму, молоді та спорту.

До компетенції їх управління належать нормативно-правові рішення щодо розвитку міжрегіональної співпраці за кожною сферою підпорядкування.

Крім того, на регіональному рівні створюються та діють інформаційно-аналітичні центри, логістичні центри, торгівельні центри, торгово-промислові палати, регіональні товарні та товарно-сировинні біржі, інвестиційні центри, міжнародні агенції, агенції регіонального розвитку і т. ін.

Таким чином, здійснення автоматизованого обміну даними активно сприяє розвитку співпраці між суб'єктами господарювання у регіонах країни.

Співпраця з використанням інформаційної інфраструктури відбувається за напрямами, що забезпечують прискорення:

- надсилання замовлень постачальникам;
- отримання електронних рахунків-фактур;
- отримання замовлень від клієнтів;
- відправлення електронних рахунків-фактур;
- відправлення або отримання інформації про продукцію (каталоги, прейскуранти);
- відправлення та отримання транспортної документації (товарно-транспортних накладних);
- надання платіжних доручень фінансовим установам;
- відправлення або отримання даних від державних установ (податкових декларацій, статистичної та звітної інформації).

Тому формування інституціональної системи інформаційної сфери є актуальним завданням сьогодення, вирішення якого дозволить активізувати міжрегіональну співпрацю й тим самим покращити соціально-економічне становище регіонів.

Література:

1. Пономаренко В.С. Інформаційні системи в сучасному бізнесі / В.С. Пономаренко, І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 484 с.

2. Глобальна інформаційна інфраструктура. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НОВИХ НАПОЇВ З ДГК

Смольнякова Н.М., к.е.н., доцент,
Бондарєва А.Є.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Пріоритетом розвитку підприємств на сучасному етапі є не ефективність виробництва, а ефективність функціонування суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі.

Тому забезпечення високої конкурентоспроможності виробничих підприємств є засобом зміцнення національної економіки та вирішення соціальних проблем.

Конкурентоспроможним може бути тільки таке підприємство, яке реалізує на ринку конкурентоспроможний товар, а інакше збут стає проблемним, а підприємство не в змозі витримати конкурентної боротьби.

За таких обставин оцінка конкурентоспроможності на будь-якому етапі життєвого циклу товару є важливим засобом її підтримання, виявлення проблемних місць та розробки шляхів підвищення конкурентної позиції.

Особливо значущою передумовою успіху на ринку є оцінка конкурентоспроможності для обґрунтування рішень щодо виведення на ринок нового товару.

За замовленням підприємців м. Харкова була проведена оцінка конкурентоспроможності нового безалкогольного напою функціонального призначення.

Цей напій передбачається випускати з додаванням дігідрокверцитину (ДГК), який виробляється з деревини модрини, має природне походження та позитивно впливає на організм людини.

ДГК є високоефективним антиоксидантом, зміцнює серцево-судинну та дихальну системи, підвищує активність захисної (імунної) системи організму та, відповідно, може використовуватись в лікувально-профілактичних цілях.

Здійснюючи оцінку конкурентоспроможності нових напоїв з ДГК, ми виходили з наступного: конкурентоспроможність продукції може бути підтверджена тільки на ринку за умов наявності відповідного потенціалу реалізації; продукція може бути конкурентоспроможною, якщо її якісні характеристики відповідають вимогам споживачів; конкурентоспроможність є характеристикою, в якій відбиваються відмінності від товарів-конкурентів за ступенем відповідності конкретній потребі.

Відповідно, конкурентоспроможність продукції може бути визначена та оцінена тільки у порівнянні з обраним в якості такої бази товаром або групою товарів. Об'єктивність такої оцінки значною мірою визначається обґрунтованістю вибору базових товарів; існуючі методики оцінки конкурентоспроможності продукції потребують адаптації до конкретних товарних груп і умов ринку.

На попередньому етапі дослідження було здійснено аналіз ринку безалкогольних напоїв, за результатами якого зроблено висновок про наявність на ньому потенціалу реалізації.

За допомогою фахівців-технологів, які спеціалізуються на розробці технологій різних харчових продуктів, виявлені відмінності напоїв з ДГК від аналогічних, представлених на ринку, а саме: натуральний склад; значними темпами розвитку ринку енергетичних напоїв протягом всього періоду існування за загальним обсягом реалізації та обсягом продажів на 1-у особу; підвищенням частки ринку «енергетиків» в загальному обсязі реалізації безалкогольних напоїв за рахунок більш високих темпів зростання цього сегменту ринку; суттєвим відставанням середньодушового споживання енергетичних напоїв в Україні від європейського та світового; можливість розширення кола споживачів за рахунок зайнятих напруженою фізичною та розумовою діяльністю. В якості напоїв-конкурентів обрані: енергетичні кофеїновмісткі напої (ЕКН); енергетичні глюкозовмісткі напої (ЕГН); солодкі води та соковмісткі напої (СВ); мінеральні води лікувально-профілактичного призначення (МВЛ).

Це пояснюється тим що дані напої є: аналогічними за споживчим призначенням; певною мірою впливають на організм людини стимулюючи активізацію життєдіяльності (іноді на нетривалий час); містять у своєму складі глюкозу та інші загальні компоненти, у т.ч. й натуральні.

Уведення до конкурентних груп мінеральних вод пояснюється тим, що вони, як і напої з ДГК, застосовуються для лікування або профілактики певних захворювань та в реабілітаційний період. Для виявлення переваг споживачів проведено їх опитування. За його результатами визначені такі конкурентні характеристики як: унікальність (наявність/відсутність аналогів на вітчизняному ринку); натуральність (вміст у складі натуральних компонентів); тривалість зберігання (варіативність термінів зберігання); використання в лікувально-профілактичних цілях (можливість/обмеженість застосування в медичних цілях); відсутність /наявність негативних побічних ефектів; тривалість заявлених позитивних ефектів (варіативність термінів дії); вміст

кофеїну (наявність/відсутність); ціна придбання (варіативність цін на асортиментний ряд товарної групи); коло споживачів (широта цільових сегментів).

Оцінка конкурентоспроможності здійснювалась методом бальної оцінки.для цього розроблено шкалу оцінки (від 0 до 3 балів) та параметрів відповідності балам кожної конкурентної характеристики. Наприклад, оцінка конкурентоспроможності напоїв за характеристикою натуральність має такий вид: 3 бали – вміст лише натуральних компонентів; 2 бали – вміст не більше ½ замінників ; 1 бал – незначний вміст натуральних компонентів; 0 балів – повна відсутність натуральних компонентів.

Для оцінки залучено 15 експертів-спеціалістів зі сфери харчових технологій, що відповідає вимогам забезпечення надійності результатів.

Разом із бальною оцінкою експерти здійснили ранжування кожної характеристики напоїв. Конкурентоспроможність оцінювалась за допомогою комплексного показника на основі середньої арифметичної зваженої, який для напоїв з ДГК становив 2,817, який є вищим, ніж у конкурентних груп, і дав підстави оцінити ці напої як конкурентоспроможні.

Результати оцінки передані замовникам для прийняття рішення щодо виведення напоїв з ДГК на ринок.

ТРАНСАКЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ РИНКА ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Стадник Г.В., к.е.н., професор
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Розвиток ринкових відносин у сфері вищої освіти актуалізував проблеми її якості та доступності, визначення джерел фінансування, взаємодії ринків праці й освітніх послуг. За сучасних умов переважною формою прояву реалізованого економічного інтересу є трансакція. Тому для розгляду системи відносин між суб'єктами ринку освітніх послуг доцільно використовувати трансакційний підхід.

Трансакція – це відчуження й присвоєння прав власності. Усі трансакції на ринку освітніх послуг можна розглядати з точки зору суб'єктів, що здійснюють їх.

Суб'єктами ринку послуг вищої освіти є виші (виробники освітніх послуг), студенти (їх безпосередні споживачі), батьки студентів або інші зацікавлені особи, що здійснюють оплату навчання, установи, що виділяють освітні кредити та гранти. Виші й студенти безпосередньо задіяні в освітньому процесі, інші вступають у трансакції з навчальними закладами з метою створення умов і забезпечення можливостей для здійснення освітнього процесу. Тому трансакція між вузами й студентами є цільовою, а всі інші – такими, що забезпечують.

У результаті цільової трансакції від вузу на користь студента відчужуються інформація в межах пакету освітніх послуг, робочий час викладачів, час використання матеріально-технічної бази з урахуванням зношування фондів, статус бренда вишу, який починає жити життям свого носія, тобто студента, а потім випускника. Це може виявити як позитивний, так і негативний вплив на бренд. Під час підготовки й здійснення формальних (контрактних) трансакцій між студентами й навчальним закладом виникає безліч неформальних. Їх можна простежити, якщо розглянути заклад на рівні його структурних підрозділів і професійних співтовариств.

Основна трансакція відбувається в рамках освітнього процесу. Вона не торкається питань фінансування і створення освітньої бази, тобто стандартів, норм, критеріїв і пріоритетів навчання студентів. Для цього здійснюються трансакції, що забезпечують.

Перше коло суб'єктів-учасників, що забезпечують трансакцій з вишами, – батьки студентів. Трансакція вузи – батьки студентів здійснюється одноразово, у момент зарахування студента, підписання договору й, відповідно, прийняття батьками на себе обов'язку оплачувати освіту дітей. Цієї формальній трансакції передує тривалий період інвестування родиною у відтворення й розвиток людського потенціалу в наступному поколінні, що включає явні й неявні витрати на народження дітей, догляд за ними, створення прийнятних умов для повноцінного фізичного й інтелектуального розвитку дитини, витрати на її освіту. Тому батьків можна розглядати як постачальників людських ресурсів певної якості для здійснення вузом освітньої діяльності. Батьки, інвестуючи в освіту своїх дітей, розраховують на високий очікуваний дохід від цих інвестицій у майбутньому у вигляді більш високого рівня оплати праці дітей і, як наслідок, кращого морального й матеріального становища для себе.

Студенти та їх батьки належать до одному домогосподарства. Але різниця в інтересах пов’язана з різницею економічних функцій. Основна функція студентів як безпосередніх споживачів освітніх послуг – вчитися. Основна функція батьків студентів – оплата навчання своїх дітей. Вони прагнуть одержати найбільшу віддачу від своїх інвестицій. Батьки не залучені в освітній процес і не мають можливості вникнути в його якість. Їх цікавить результат. З погляду батьків, у якості формального результату споживання пакета освітніх послуг виступає диплом про закінчення вузу, у якості фактичного – придбання професії. Чим вище ступінь залежності між формальним і фактичним результатом, тим більше гармонуються інтереси студентів і батьків. Трансакція з державою неоднакова для державних і недержавних вишів, тому що ступінь їх залежності різна. Загальним для всіх навчальних закладів є обов'язкова відповідність державним стандартам і процедурам контролю, що входить у формування освітньої бази. Відмінність полягає в джерелах фінансування і ступені залежності від них. Від вишів держава одержує кваліфіковану робочу силу, інструменти для інвестування в людський капітал, науку й інтелектуальний капітал, підвищення інноваційної активності економіки

Третє коло суб'єктів-учасників, що забезпечують трансакцій з вишами, – підприємства й організації. Ці трансакції розділяються на освітні й господарські. Освітні трансакції відбуваються з приводу підготовки кваліфікованих кадрів, створення умов для ефективної підготовки кадрів з урахуванням потреб підприємств і формування освітньої бази навчальних закладів. Господарські трансакції здійснюються у вигляді виробничого споживання вишами товарів і послуг підприємств з метою формування матеріально-технічної бази. У підсумку освітньої трансакції підприємства одержують кваліфіковану робочу силу; інструмент керування кадровим потенціалом організації. Виші одержують фінансування у вигляді прямої оплати за підготовку кадрів для подальшої роботи на відповідному підприємстві; сприяння в підготовці кадрів і формуванні освітньої бази.

Якість освітнього процесу, тобто цільової трансакції на ринку освітніх послуг між вишами й студентами, прямо залежить від якості й регулярності трансакції, що забезпечує, під час взаємодії навчальних закладів з іншими учасниками цього ринку. Трансакції, що забезпечують, визначають ефективність і якість системи освіти, тобто якість проінвестованих людських ресурсів і конкурентоспроможність підприємств і національної економіки в цілому. Тому необхідно створювати умови для збільшення числа трансакцій, що забезпечують, на ринку освітніх послуг.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Стечок В.М.
Київський національний університет культури і мистецтв

Одним із самих важливих моментів при виконанні стратегії будь-якого підприємства є розробка техніки мотивації, що створює у персоналу відчуття відповідальності і успіху за виконання роботи.

Застосовуючи техніки мотивації необхідно підкреслювати відповідальність всіх і кожного шляхом використання концепції стимулювання

Стимулювання праці виконує економічну, соціальну і моральну функції. Стимулювання може бути як зовнішнім так і внутрішнім. Прийоми само стимулювання (внутрішнього стимулювання) включають самопереконання, самонавіювання і самосхвалення.

У свою чергу, стимули можуть бути матеріальними і нематеріальними.

Матеріальні стимули: грошові: заробітна плата, премії і т.д.; негрошові: путівки, лікування, транспорт та ін.

Нематеріальні стимули: соціальні: престижність праці, можливість росту; моральні: повага з боку друзів, родичів, нагороди; творчі: можливості самовдосконалення, самореалізація.

Розрізняють три види стимулювання: моральне, соціальне й матеріальне.

Моральне стимулювання виражається у виникненні в працівника почуття внутрішнього задоволення від результатів своєї роботи.

Соціальне стимулювання – різновид стимулювання, яке виражається у зміні соціального статусу працівника.

Однією з найважливіших форм мотивації праці на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу є матеріальне стимулювання.

Система матеріальних стимулів праці ґрунтується на різноманітних спонукальних мотивах, які доповнюють один одного й підпорядковані меті щодо створення матеріальної зацікавленості у здійсненні трудової діяльності.

Матеріальне стимулювання реалізується насамперед через зміцнення та розвиток особистісних матеріальних стимулів.

Основною формою яких є оплата праці. Оплата праці працівників готельно-ресторанного бізнесу складається з основної заробітної плати й додаткової. Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, розцінками, посадовими окладами.

Рівень додаткової оплати праці встановлюється згідно з кінцевими результатами діяльності підприємства.

Враховуючи структуру робочої сили та зміст праці підприємств готельно-ресторанного бізнесу доцільно використовувати наступні принципи матеріального стимулювання:

- зростання заробітної плати залежно від підвищення ефективності виробничо- господарської діяльності підприємств;
- диференціація заробітної плати залежно від певної групи працівників, умов праці та трудових досягнень;
- можливість підвищення заробітної плати за виконання особливих видів робіт, тобто найбільш відповідальних, важливих і потрібних у процесі надання послуг;
- перспектива зростання заробітної плати на кожному робочому місці;
- матеріальні стягнення.

Отже, вдосконалення механізму мотивації праці персоналу підприємств індустрії гостинності пролягає через застосування різних видів стимулювання, в тому числі матеріальних, використовуючи заходи похвали, непередбачуваних і нерегулярних заохочень, поваги і уваги до працівників, формуючи у них почуття переможців.

Сучасним методом мотивації персоналу є метод “привілеї інноваторам”, або “система “перків”, тобто привілеї для управлінського персоналу фірми. Такий метод вперше був застосований в управлінській діяльності у Великобританії і зараз широко використовується у багатьох країнах світу. “Перки” можуть мати різноманітний характер.

Найчастіше це оплачувані фірмою обіди, під час яких менеджери проводять ділові переговори, безплатне медичне обслуговування, дотації на оплату квартири, безплатні консультації по особистим фінансовим питанням, оплата навчання дітей, продаж акцій фірми по низькій ціні і т.д.

Сьогодні західні фірми поповнюють свій асортимент привілеїв – тепер до них відносяться не тільки додаткові винагороди і матеріальні блага, але і велика свобода працівника розпоряджатись матеріальними ресурсами, введення на фірмах почесних званій. Одна із систем управління привілеями – інноваційна номенклатура. ЇЇ основна ціль – надати працівникам фірми можливість получати додаткові блага в залежності від ефективності праці кожного співробітника. Вона сформована на використанні двох систем винагороджування за працю. Перша з них реалізується через виплату щомісячної заробітної плати. Друга система заснована на сукупному накопичувальному ефекті від праці персоналу і являє собою сумарний результат отриманий від праці співробітника за визначений період його трудової діяльності. В залежності від величини ефекту працівник відноситься до тої чи іншої категорії номенклатури. Це дає працівнику право користуватися за рахунок підприємства обумовленими благами, які надаються як у формі додаткових грошових винагород так і у вигляді покупок за кошти підприємства престижних товарів, сплачення наданих йому послуг. І чим вища категорія номенклатури тим більший об'єм цих благ.

При роботі з підлеглими керівникові фірми завжди необхідно враховувати, що більшість людей бажають отримати від роботи не тільки гроші, але й задоволення. Найпростіше рішення проблеми мотивації праці - це створення задоволеності співробітників фірми всіма сторонами своєї діяльності.

Правильна оцінка трудової діяльності співробітників дозволяє середнім ставати кращими. Аналізуючи місце людини, її здібності і потреби, можна координувати, стимулювати діяльність працівника.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сукач О.М., к.е.н.
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

В умовах сьогодення, коли світова спільнота намагається подолати наслідки світової фінансової кризи, розвиток та підтримка підприємницької діяльності в Україні відіграє важливу роль у стабілізації економічних процесів.

Нині даний сегмент стає все більш вразливим до сучасних умов економіки, адже підприємницькі структури зіткнулися зі значним, як економічним, так і соціальним навантаженням. Нестабільність податкового законодавства, воєнні дії, значні коливання та зниження курсу гривні, негативно відображаються на фінансовому стані підприємців та їхній спроможності щодо подальшого ведення бізнесу. Без всебічної підтримки підприємницькі структури є недостатньо конкурентоспроможними, тим більше на світових ринках. Нестача фінансових ресурсів та матеріально-технічної бази є основною проблемою підприємців (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємницьких структур за 2010–2014 рр.[1]

	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.					
середні підприємства, млн. грн.	1396364,3	1607628	1769430,2	1662565,2	1723151,5
% до загального обсягу реалізованої продукції (послуг)	41,5	40,3	42,1	41	41,3
малі підприємства, млн. грн.	568267,1	607782,4	672653,4	670258,5	705000,5
% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	16,9	15,2	16	16,6	16,9
Капітальні інвестиції, млн. грн.					
середні підприємства, млн. грн.	50433,5	80750,1	77860	74125	63211,1
% до загальних капітальних інвестицій	38,6	41,8	33,9	34,1	35,4
малі підприємства, млн. грн.	21189,4	34320,4	36814,2	38767,1	27933,8
% до загальних капітальних інвестицій	16,2	17,8	16,1	17,9	15,7
Фінансові результати до оподаткування:					
прибуток, млн. грн.					
середні підприємства, млн. грн.	87592,4	87526,8	111313,2	81498,8	103427,9
% до загального прибутку до оподаткування	46,2	34,3	44,9	38,8	44,3
малі підприємства, млн. грн.	27770	36975,6	39794,1	39640,9	49156,1
% до загального прибутку до оподаткування	14,6	14,5	16	18,9	21
збиток, млн. грн.					
середні підприємства, млн. грн.	46010,7	56436	63571,2	73108,7	302608,2
% до загального збитку до оподаткування	34	41,2	36,9	36,8	37,9
малі підприємства, млн. грн.	43417,1	42032,9	49048,1	64698,8	224418,5
% до загального збитку до оподаткування	32,1	30,7	28,5	32,6	28,1

[1] *Без урахування результатів діяльності бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.*

*** Побудовано автором за даними Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/*

Стикаючись із фінансовими труднощами підприємці звертаються до банківського сектора з метою отримання додаткових ресурсів. Економічна ситуація, що останнім часом склалась на банківському ринку України є вкрай неприйнятною для підприємців, адже на ринку переважають високі відсоткові ставки та наявність заставного майна й поручительства.

Недосконаліть банківських запозичень, значна збитковість та скорочення капітальних інвестицій вимагають від держави та підприємницьких структур пошуку нових джерел формування ресурсів та підтримки їхньої стабільності.

У світовій практиці суб'єкти господарювання використовують такі джерела залучення коштів: венчурне фінансування, як найефективніший інноваційний інструмент, що має значний фінансовий ризик. Перевагою даного методу є відсутність заставного майна, але поряд існує можливість втрати підприємцем незалежності, це пояснюється очікуванням значних прибутків інвестором; кредитні кооперативи, що є об'єднанням фізичних та юридичних осіб за галузями діяльності з метою допомоги один одному у фінансуванні; лізинг – дозволяє підприємницьким структурам зменшити власні витрати на придбання обладнання тощо.

Ефективне поєднання існуючих ресурсів та обрання оптимальної моделі залучення коштів дозволить суб'єктам господарювання, у сучасних умовах, сформувати достатній капітал для планомірного та успішного розвитку.

Отже, ураховуючи зазначене вище, ми вважаємо, що для успішного розв'язання проблем фінансового забезпечення підприємницької діяльності в Україні доцільно:

- спростити доступ підприємців до кредитних ресурсів на законодавчому рівні;
- внести зміни до податкового законодавства щодо зменшення податкового навантаження на підприємницькі структури;
- посилити контроль із боку уряду та громади щодо надання державних замовлень підприємницьким структурам та ефективності їхнього виконання;
- забезпечити державну підтримку (зокрема, пільгове кредитування, надання податкових канікул) підприємцям, які створюють нові робочі місця.

Підтримка підприємницьких структур, ефективне управління їхніми фінансовими ресурсами – є вагомим чинником економічного розвитку країни, а реалізація запропонованих заходів дозволить підтримати підприємництво в складних умовах економічних перетворень у державі.

Література:

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2014 рік : Статистичний збірник / [За ред. М.С. Кузнєцової]. К. : Державна служба статистики України, 2015 – 450 с.
2. http://ufpp.gov.ua.
3. http://www.ukrstat.gov.ua.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Тімченко О.Д.
Ткаченко О.П., к.е.н., доцент
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Провідний світовий досвід свідчить, що останніми роками в усьому світі все більшого поширення набувають методи ведення бізнесу в інтернеті, зокрема, інтернет-торгівля.

Застосування інтернету дозволяє швидко і з незначними витратами вивести і просувати продукцію на національний і міжнародні ринки.

Торгівля через інтернет дозволяє істотно знизити вартість продукції, оскільки відпадають потреби в утриманні торгових площ, придбанні торгівельного обладнання, не потрібно утримувати торгівельний персонал.

Крім того, споживач у реальному масштабі часу може переглянути асортимент продукції, що реалізується, швидко знайти потрібний товар, з'ясувати його характеристики, ознайомитися з відгуками інших споживачів, обрати зручний спосіб і час доставки товару, провести платежі через інтернет та ін. Для України інтернет-торгівля набуває особливої актуальності, оскільки в існуючих складних економічних умовах вона дозволяє швидко і з відносно

невеликими витратами організувати збут продукції вітчизняних товаровиробників, забезпечуючи тим самим їх виживання та розвиток.

Аналіз свідчить, що в Україні, як й у світі в цілому, широкі перспективи для інтернет-бізнесу та інтернет-торгівлі відкриває ринок B2B (Business to Business - з англ. «бізнес для бізнесу») [1]. Це, зокрема, забезпечує можливості розвитку інформаційної та торговельної взаємодії між бізнесовими компаніями в мережі інтернет. В умовах поглиблення міжнародного поділу праці, активного розвитку спільної комерції, коли підприємства не лише купують один у одного продукцію, а й спільно працюють над виробництвом нових товарів і послуг, електронна комерція такого роду набуває особливого значення, оскільки вона передбачає формування тривалих партнерських відносин між підприємствами, що здійснюються через комунікаційні мережі інтернет. Аналіз показує, що темпи зростання інтернет-торгівлі в країнах, що розвиваються, набагато вищі, ніж у розвинених країнах. Це пов'язано, по-перше, з більш швидким розвитком економіки взагалі й роздрібної торгівлі зокрема; по-друге – рівень проникнення інтернету в країнах, що розвиваються, є набагато меншим, ніж у розвинених країнах, але при цьому він швидко зростає. В Україні інтернет-торгівля є галуззю, що демонструє найшвидші темпи зростання серед усіх галузей економіки. Електронна комерція в країні не так давно пережила етап зародження і перемістилася на етап зростання.

Інтернет-торгівля на початок 2016 р. становила близько 4,6% від загального обсягу роздрібної торгівлі, що набагато менше, ніж, наприклад, при середньосвітовому показнику 8,8%, або показнику США 13,6% [2].

За даними Української асоціації інтернет-реклами 30 % населення купували товари через Інтернет. Результати дослідження, підготовленого компанією Appleton Mayer, засвідчують, що інформаційні технології в Україні стрімко розвиваються і українські споживачі вже оцінили переваги он-лайн торгівлі. Так, більше 72,5 % респондентів заявили, що мають досвід здійснення он-лайн покупок [3].

На відміну від європейців, для яких головним критерієм вибору магазину є асортимент, для українців пріоритетною залишається ціна. І саме інтернет-магазини можуть запропонувати більш низький рівень цін.

Найбільшу частку у структурі товарообороту інтернет-торгівлі в Україні за останні п'ять років займає реалізація таких товарів як комп'ютери, оргтехніка, побутова техніка, мобільні телефони, одяг, взуття, товари для дітей. Тобто, купують в Інтернеті переважно непродовольчі товари. Пов'язано це, в першу чергу, з тим, що продаж продуктів продовольчої групи за допомогою електронної комерції викликає певні труднощі. Суттєвий недолік онлайн-торгівлі продуктами харчування зумовлюється неможливістю оцінки якості продукції. Крім цього інтернет-магазин, зазвичай, не може забезпечити можливість миттєвого придбання продукції. В залежності від фізичного розташування магазину та розташування ймовірного споживача доставка може займати від декількох днів. Певні труднощі викликає недосконала система електронних розрахунків.

Також, продукти харчування вимагають відповідних умов зберігання, мають невеликі строки зберігання, товари, що не користувалися попитом, швидко псуються. Але, реалізація продовольчих товарів через мережу інтернет дозволила би значно збільшити прибутковість он-лайн магазину, розширити асортиментні позиції та зацікавити нових покупців.

Так, частка споживачів, що купують товари бакалійної групи в інтернет-мережі Європи, складає більш ніж 20 %. Отже, незважаючи на низьку платоспроможність населення країни, недосконалу систему електронних розрахунків, недовіру споживачів до інтернет-магазинів та інших негативних факторів, Україна має значний потенціал розвитку інтернет-торгівлі як на національних, так і зарубіжних ринках.

Цей вид комерційної діяльності дозволяє знайти своє місце на ринку бізнесменам-початківцям, а також підвищити ефективність функціонування великих підприємств, зокрема тих, що виготовляють і просувають на ринку свою продукцію.

Література:

1. Балабаниць А.В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / А.В. Балабаниць. – Донецьк, 2007. – 20 с.

2. Ілляшенко С.М., Іванова Т.Є. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні // Механізм регулювання економіки, 2014. – № 3. – С. 72-79.

3. http://www.appletonmayer.com

БЕНЧМАРКІНГ ЯК НАПРЯМ ПОШУКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Туболець І.І., к.е. н., доцент
Животун А.М.
Університет митної справи та фінансів

На сьогоднішній день велика кількість підприємств потерпає від конкуренції як з боку вітчизняних, так і з боку іноземних підприємств. Основною проблемою цього є те, що підприємства неповністю застосовують свій потенціал, не звертають увагу на важливі для успішного функціонування фактори, тобто обирають неправильну стратегію на ринку.

Аби зберігати позиції і залишатись конкурентноспроможними, їм необхідно чітко розуміти свої сильні та слабкі сторони, знаходити шляхи покращення своїх позицій на ринку та відповідно знищення слабких сторін.

Одним із шляхів визначення цих питань є бенчмаркінг, саме він дозволяє скоригувати або зовсім змінити напрямки діяльності підприємств і відповідно покращити їх результати.

Фактично бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів.

Технологія бенчмаркінга збирає в єдину систему розробку стратегії та аналіз конкурентів [1, с. 73].

Виходячи з цього, питання щодо дослідження можливостей використання вітчизняними компаніями бенчмаркінгу на сьогодні є актуальним.

Основною метою є дослідження бенчмаркінгу як одного з найкращих напрямків пошуку конкурентних переваг.

У провідних країнах світу цей метод є дуже популярним. Взагалі, для більшості вітчизняних компаній бенчмаркінг теж не є новим, тому що він проводиться в рамках конкурентного аналізу.

Деякі фахівці вважають, що бенчмаркінг означає перейняття методів управління від інших успішних підприємств після того, як шляхом порівняння були виявлені слабкі сторони свого підприємства [2, с. 77].

Застосування та проведення бенчмаркінгу передбачає кілька етапів: визначення об'єкта бенчмаркінгу, вибір партнера для бенчмаркінгу, збір необхідної інформації, аналіз та застосування в компанії.

Необхідно також відмітити, що справжнє бенчмаркінгове дослідження зазвичай продовжується близько шести місяців [3, с. 34].

Тобто, керівники організацій, які вирішили користуватись методом бенчмаркінгу, повинні розуміти, що це досить довгий та кропіткий шлях до успішнього майбутнього.

Успіх застосування бенчмаркінгу полягає саме у строгому дотриманні послідовності процесу порівняння роботи конкурентів.

Процес проведення бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах насамперед ускладнюється недостатністю розвитку інформаційних маркетингових систем та відсутністю центрів бенчмаркінгу.

А також тим, що практично жодна інформація про діяльність підприємств не оприлюднюється. Це можна пояснити досить просто: підприємств, яким немає чого приховувати, в Україні не існує [4, с. 18].

Також слід пам'ятати, що бенчмаркінг не може бути одноразовим аналізом.

Для одержання належної ефективності від застосування цього процесу необхідно зробити його постійним. Більш ефективним, буде створення окремих підрозділів з питань проведення бенчмаркінгових досліджень у системі вищих органів керівництва, зокрема тих, що є головними та відповідальними за формування і реалізацію інноваційної політики на підприємстві [5, с. 15].

Отже, в Україні в умовах нинішньої політичної та економічної ситуації є необхідним дослідження застосування бенчмаркінгу, розгляд його основних проблем та перспектив функціонування в державі.

Саме застосування бенчмаркінгу надає можливість підвищити якість продукції та знизити витрати на її виробництво, що призведить до здобуття підприємством конкурентних переваг та укріплення позицій на ринку.

Література:

1. Гребенюк О.В. Бенчмаркінг для України: пошук власної стратегії інноваційного розвитку України / О В. Гребенюк // Формування ринкових відносин в Україні. – №2 – 2012. – С.73-78

2. Іванюта Т.М. Бенчмаркінг як найвищий ступінь організації бізнес-розвідки підприємства / Т.М. Іванюта // Управління сучасним підприємством : IIIV Міжнародна науково-практична конференція. – 2012. – С. 76-77.

3. Коблянська І.І. Бенчмаркінг у системі стратегічного планування діяльності сільськогосподарського підприємства / І.І. Коблянська // Матеріали науково-практичної конференції «Технології XXI століття». – Южне, 2014. – С. 34-35.

4. Гетьман К.В. Бенчмаркінг як інструмент вдосконалення власних бізнес-процесів / К.В. Гетьман // Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України. – К.: НУХТ, 2015. – С. 17-19.

5. Пилипчук В. П. Бенчмаркінг як інструмент підвищення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємтсва / В. П. Пилипчук, А.А. Шиманська // Економічна наука. – 2015. – № 9 (24). – С. 13-17.

РОЛЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Урбан Д.П.
Хмельницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

Перш за все, слід сказати, що під підприємництвом (найчастіше, поряд з терміном підприємництво вживається англійська аналог – бізнес) це розуміється ініціативна діяльність громадян і юридичних осіб, незалежно від форми власності, спрямована на отримання чистого доходу шляхом задоволення попиту на товари (роботи, послуги), заснована на приватній власності (приватне підприємництво) або на праві господарського відання державного підприємства (державне підприємництво).

Підприємницька діяльність здійснюється від імені, за ризик і під майнову відповідальність підприємця [1].

Середньорічна чисельність працівників суб'єктів малого підприємництва визначається з урахуванням усіх працівників, у тому числі які працюють за контрактом та договорами підряду, за сумісництвом, працівників філій, представництв та інших відокремлених підрозділів даного суб'єкта.

У разі перевищення суб'єктом малого підприємництва цих обмежень, він позбавляється пільг, передбачених чинним законодавством.

Суб'єкти малого підприємництва можуть здійснювати будь-які види підприємницької діяльності відповідно до чинного законодавства.

Однак, комерційні організації, які здійснюють банківську діяльність і діяльність на страховому ринку (крім діяльності страхового агента), що

працюють в сфері грального та шоу-бізнесу, а також організації, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів, не можуть бути визнані суб'єктами малого підприємництва.

Суб'єкти малого бізнесу не можуть також займатися і деякими іншими видами діяльності, для яких передбачені спеціальні організаційно-правові форми, в яких не можуть існувати суб'єкти малого підприємництва.

Суб'єкт малого підприємництва може здійснювати свою діяльність у формі індивідуального підприємця без утворення юридичної особи або у формі юридичної особи. Індивідуальні підприємці. Індивідуальне підприємництво, як вид приватного підприємництва - це ініціативна діяльність громадян, спрямована на отримання доходу, заснована на власності самих громадян і здійснювана від імені громадян за їх ризик і під їх майнову відповідальність. Суб'єктами індивідуального підприємництва є фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і при відсутності ознак юридичної особи. Видами індивідуального підприємництва є приватне підприємництво і спільне підприємництво. Приватне підприємництво здійснюється одним громадянином самостійно на базі майна, що належить йому на праві власності, а також в силу іншого права, що допускає користування і (або) розпорядження майном.

Спільне підприємництво здійснюється групою громадян (індивідуальних підприємців) на базі майна, що належить їм на праві спільної власності, а також в силу іншого права, що допускає спільне користування і (або) розпорядження майном. Формами спільного підприємництва є:

1) підприємництво подружжя, яке здійснюється на базі спільної сумісної власності подружжя;

2) сімейне підприємництво, здійснюване на базі спільної сумісної власності селянського (фермерського) господарства або спільній сумісній власності на приватизоване житло;

3) просте товариство, при якому підприємницька діяльність здійснюється на базі спільної часткової власності.

Як показує вивчення зарубіжного досвіду, неодмінною умовою успіху в розвитку малого бізнесу є всебічна і стабільна державна підтримка. Вона здійснюється в різних формах: стимулюванням виробництва найбільш пріоритетних видів продукції (робіт, послуг), наданням податкових пільг, дотацією пільгового банківського кредитування, створенням інформаційно-консультативних і науково-технічних центрів, розвитком системи страхування, організацією матеріально-технічного постачання.

Важливу роль відіграють прийняття і виконання спеціального законодавства. Для становлення і розвитку малого бізнесу йому повинні бути надані певні пільги. Це можуть бути пільги по оподаткуванню. Але проведена в нашій країні податкова політика є економічно небезпечна. Вона йде врозріз із встановленою у світі практикою і сучасними світовими тенденціями розвитку економіки. Невиправдано високе оподаткування вбиває мале підприємництво.

Треба звільнити малі підприємства від податків на інвестиції, ввезені технології, потрібні податкові пільги на період становлення малого підприємства. Абсолютно очевидна необхідність диференційованого податкового підходу до підприємств.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144
2. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя). – К.: Изд-во ЛИБРА, 2005. – С. 16-17.
3. Старостіна А. Маркетинг : Навчальний посібник / Алла Старостіна, Дмитро Черваньов, Олександр Зозульов. – К.: Знання-Прес, 2002. – 192 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ У ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Федишин І.Б., к.е.н.
Тернопільський національний технічний університет імені І.Пулюя

Готельне господарство – важлива сфера підприємницької діяльності. Процеси, що відбуваються у туристичній сфері загалом, відображаються на основних показниках функціонування готелів, останні визначають показники туристичної активності у даному напрямку.

Будівництво нових готелів може істотно підвищити привабливість туристичної галузі, збільшити потік приїжджих і, навпаки, застаріла готельна база може стати причиною зниження туристичної активності в регіоні і спаду конкурентоспроможності на туристичному ринку [1].

Сфера готельно-ресторанного бізнесу в Україні і на Тернопільщині зокрема в останні роки все активніше розвивається (табл. 1).

Незважаючи на жорстку конкуренцію на цьому ринку послуг даний вид підприємницької діяльності привабливий тим, що при невеликих інвестиціях є швидкоокупною, рентабельною для вкладників та є однією із найбільш привабливих секторів економіки оскільки стимулює розвиток суміжних галузей, сприяє створенню нових робочих місць.

У зв'язку з цим, розгляд основних проблем ринку готельних послуг і шляхів їх вирішення є актуальним на сучасному етапі розвитку економіки.

Згідно даних головного управління статистики у Тернопільській області капітальні інвестиції у тимчасове розміщування й організація харчування у 2010 р. склали 2,1 млн.грн. а у 2014 – 4,1 млн.грн.

Найбільше зростання інвестицій в готельний бізнес відбувалось у 2011 р. - 1761,2% до попереднього року (табл. 2).

Таблиця 1

Товарооборот торгівлі та ресторанного господарства у Тернопільській області за період 2004 – 2014 рр., млн.грн [2]

Роки	*Оборот ресторанного господарства*
2004	36,5
2005	144,3
2006	182,4
2007	234,8
2008	344,3
2009	375,5
2010	407,2
2011	457,1
2012	470,9
2013	458,8
2014	409,7

Таблиця 2

Капітальні інвестиції та індекси капітальних інвестицій у тимчасове розміщування й організація харчування у Тернопільській області [2]

	2010	2011	2012	2013	2014
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (у фактичних цінах; млн.грн.)					
Тимчасове розміщування й організація харчування	2,1	4,9	8,5	1,8	4,1
тимчасове розміщування	0,5	1,6	3,9	0,7	1,8
діяльність із забезпечення стравами та напоями	1,6	3,3	4,7	1,1	2,3
Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (% до попереднього року)					
Тимчасове розміщування й організація харчування	-	121,7	306,2	23,8	148,6
тимчасове розміщування	-	1761,2	316,5	16,9	131,3
діяльність із забезпечення стравами та напоями	-	73,7	335,9	28,5	155,5

Незважаючи на тенденцію збільшення інвестицій у готельно-ресторанний бізнес, все ж можна стверджувати про недостатню їх кількість, а отже недостатній розвиток даної сфери для задоволення потреб споживачів, які з кожним роком все зростають. Однак, варто зауважити, що однією з причин відсутності стабільного фінансування галузі обумовлюється, в першу чергу, нестійкою економічною ситуацією в державі. Кризи 2008, 2014 рр., пов'язані із загальною економічною, політичною ситуацією в Україні і Тернопільській області призводять до коливань курсів іноземних валют, зниження попиту на готельні послуги, згортання діяльності окремих компаній, фінансового банкрутства підприємців. Проблеми в готелях посилюється тим, що ця галузь особливо чутлива до економічної нестабільності і інших потрясінь, які знаходяться поза контролем підприємця. Нинішня глобальна рецесія є хорошим прикладом такої нестабільності.

У такому волатильному середовищі тільки найкращі готелі можуть процвітати в довгостроковій перспективі.

На нашу думку для розвитку готельно-ресторанного бізнесу у Тернопільській області необхідно налагодити або встановити взаємозв'язок та співпрацю підприємств туризму та готельно-ресторанних об'єктів, застосувати інноваційні технології брендингу Тернопільської області як області екотуризму, орієнтація на цільового клієнта та покращення якості послуг.

Література:

1. Паньків Н.М. Функціонування готельного господарства Івано-Франківської області на сучасному етапі//Туристично-краєзнавчі дослідження [зб. наук. ст.]. Вип. 7 / Федерація профспілок України, Ін-т туризму. – К.: 2007. – С. 109.

2. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2014 рік. За ред. Т.М. Грищук / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Тернопільській області – Тернопіль, 2015. – 447 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ СХІДНИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ

Хандій О.О., к.е.н., доцент
Хандій В.В.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

Ситуація на ринку праці України характеризується складними процесами, які є результатом внутрішніх і зовнішніх міграцій населення, зміни демографічної, кваліфікаційної структури населення та співвідношення попиту й пропозиції на робочу силу під впливом соціально-економічних та політичних чинників. Щорічно, починаючи з 2012 року, кількість штатних працівників знижується, кількість безробітних зростає (за останні п'ять років максимальною була у 2014 р., в 2015 р. відбулось незначне зниження з 9,3 % до 9,1 % рівня безробіття за даними офіційного сайту Державної служби статистики України), реальна заробітна плата у % до попереднього року досягла в 2015 році свого мінімального значення за останні п'ятнадцять років – 79,8 %.

Східні області України додатково зазнають негативного впливу в силу проведення на їх території АТО.

Метою роботи є дослідження особливостей ринку праці Луганської та Донецької областей.

Найвищий показник безробіття в Україні в 2015 році зафіксовано в Донецькій області, який сягнув 121,4 тис. осіб (13,8 % до економічно активного населення відповідного віку – друге місце в Україні), проте порівняно з 2014 роком - 216,4 тис. осіб – ситуація значно покращилась. Позитивні тенденції в 2015 р. порівняно з 2014 роком спостерігаються і в Луганській області, яка з другого місця за кількістю безробітних – 112,6 тис. осіб, змістилась на дванадцяте місце з кількістю безробітних 56,2 тис. осіб (у відносних показниках

залишаючись на першому місті в Україні 15,6 % до економічно активного населення відповідного віку).

Ринок праці східних областей є найбільш динамічним в силу воєнних подій на їх території. В 2015 році міграційний приріст в Луганській області становив -5634 осіб (-8120 осіб в 2014 р.), а в Донецькій області досяг -9239 осіб (-10677 осіб в 2014 р.) переважно за рахунок внутрішньої міграції. В 2016 році тенденції скорочення чисельності східних областей в результаті міграції населення зберігаються. Основними причинами такої ситуації є побоювання населення за власне життя та здоров'я й пошук нового робочого місця через втрату роботи у зв'язку з скороченням чи переїздом організації, установи, підприємства в інші регіони або взагалі їх закриттям.

На фоні скорочення чи ліквідації діяльності підприємств в східних областях потреба роботодавців в працівниках в 2015 році знизилась до 0,4 тис. осіб в Донецькій області і до 0,1 тис. осіб в Луганській області (найнижчий показник в Україні) проти 1,1 тис. осіб та 0,2 тис. осіб в 2014 році відповідно.

В 2014 р. в Донецькій області кількість активних підприємств складала 47389, Луганській – 21618, в 2015 році їх кількість знизилась до 31820 та 13891 відповідно. Не дивлячись на постійне скорочення пропозиції робочої сили, східні області України залишаються трудонадлишковими, що в свою чергу, дозволяє роботодавцям маніпулювати ціною на робочу силу та порушувати вимоги законодавства щодо оформлення трудових відносин з персоналом.

Ситуація на ринку праці ускладнюється необхідністю створення нових робочих місць для ВПО та забезпечення їм гідної оплати праці й надання соціального житла. Самостійно регіон вирішити зазначені питання не в змозі, внутрішнього потенціалу бізнесу недостатньо.

Східний регіон потребує потужної державної підтримки та стимулювання саморозвитку території задля збереження трудового потенціалу та економічного оздоровлення і недопущення подальшого погіршення демографічного стану Донецької та Луганської областей.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Харцій О.М., к.псих.н, доцент
Харківський національний фармацевтичний університет

В сучасних умовах ринкової економіки стає нагальним питання підготовки молодого покоління до ефективної діяльності, підприємництва.

Виявити та розвинути особистісні якості молоді, що дають можливість позиціонувати себе в сучасному суспільстві як успішну людину, ефективного керівника. Діалектика розвитку суспільства й особистості полягає в тім, що суспільство створює певні умови для реалізації здібностей людини, для її розвитку, разом з тим напрямок, характер, темпи розвитку суспільства залежать від діяльності людини.

Формування всебічно розвинутої особистості обумовлено об'єктивно, тому що розвиток суспільства неможливий без розвитку людини.

В сучасному світі вже недостатньо бути гарним фахівцем, що володіє солідним багажем знань, але вміє працювати тільки за зразком. Однією з головних цінностей людини стає творча активність особистості.

Творчий підхід до діяльності у суспільстві створюється не тільки вихованням допитливості, смаку до нестандартних рішень, здатності мислити нетривіально. Необхідно ще виховувати готовність до сприйняття нового і незвичайного, прагнення використовувати і упроваджувати творчі досягнення інших людей, будити самостійність і талант, завзятість і віру у свої сили.

Під творчою особистістю, як правило, розуміють особистість, яка не тільки потенційно володіє можливостями до творчості, але й проявляє себе в систематичній творчій діяльності.

На творчі потенції людини, на їхній прояв і розвиток впливають мислення, пам'ять, воля, знання, досвід, переконання тощо. Але ця сукупність властивостей особистості більше відображає кількісну сторону можливості мати творчу індивідуальність.

Якісна ж сторона визначається не стільки наявністю цих й інших властивостей самих по собі, скільки характером взаємозв'язку їх один з одним, особливо їхньою напругою і спрямованістю. Творчий потенціал і його активність знаходяться саме в сфері якісної динаміки властивостей особистості й у її відношенні з конкретною діяльністю.

Кожна людина сама створює себе, робить своє життя унікальним і неповторним. Щоденна зміна і відновлення її є необхідним атрибутом творчості. Оскільки кожна людина генетично унікальна, і в минулому, сьогоденні чи майбутньому не було і не буде двох генетично ідентичних особистостей, то й ситуації, у які попадає людина, також унікальні. Вони змушують людину в кожному конкретному випадку приймати рішення і діяти відповідно особистій оцінці ситуації.

Отже, людина знаходиться в умовах, що постійно змінюються і спонукають її до життєтворчості, а складовими життєтворчості є креативний потенціал і креативні здібності особистості. Як відомо, креативність пов'язана з різноманітними аспектами особистості.

Сучасний підприємець не бере знання в готовому виді. Він повинен самостійно добувати знання і самостійно застосовувати їх для рішення практичних і пізнавальних задач.

Як відзначають дослідники, творче мислення характеризується не тільки і навіть не стільки обсягом придбаних знань, скільки структурою розумового процесу, багатством, складністю і результативністю розумових операцій.

У проблемі творчості виділяють кілька граней: процес творчості, творча особистість, творчі здібності, творчий клімат. Для розвитку креативного підходу до діяльності необхідно створювати сприятливі умови для процесу творчості, формувати основні якості творчої особистості, розвивати творчі здібності і підтримувати творчу атмосферу в колективі.

Часто сам творчий процес розглядається у виді трьох взаємозалежних етапів: учень ставить задачу і збирає необхідну інформацію; учень розглядає задачу з різних сторін; учень доводить почату роботу до завершення. Кожний з цих етапів вимагає визначених витрат часу, тому викладач не повинний підганяти учнів, а у випадку тупикової ситуації бути здатним надати їм допомогу.

Отже, в сучасній вищій школі потрібно використовувати передові освітні технології та методики, які сприяють формуванню та розвитку творчої особистості, виявленню креативного потенціалу у майбутніх фахівців організації. Це дає можливість підготувати молодь до ефективної діяльності.

Розкрито і поглиблено наукові уявлення про соціальні та психологічні засади прояву креативності у молоді. В процесі роботи виявлено необхідність використання передових освітніх технологій і методик підготовки майбутніх фахівців. Виявлено, що творчий потенціал впливає на ефективність управлінської діяльності, на самореалізацію. Для виховання сучасної молоді необхідно формувати та розвивати творчі здібності, вчити приймати нестандартні рішення, брати відповідальність на себе. Формувати уміння самостійно систематично працювати, цілеспрямовано прагнути до істини, виховувати здатність глибоко проникати в сутність проблеми, виявляти зв'язки між явищами, тобто здатність до аналізу і синтезу.

Література:

1. Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землянская Е.В. Психология управления. – Харьков – Симферополь: «Фортуна-пресс» – «Реноме», 2003. – 338 с.
2. Карамушка Л.М. Психологія освітнього менеджменту: Навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів. – К.: Либідь, 2004. – 424 с.
3. Морозов А.В. Управленческая психология: Учебник для студентов высших и средних учебных заведений. – М.: Академический Проект, 2003. – 288 с.
4. Помазан К.А. Творчий потенціал особистості та можливості його діагностики // Вісник Харківського національного університету. Серія психологія № 550. – Х.: ХНУ, 2002. – С. 261-264.
5. Харцій О.М. Значення креативності в освітньому процесі // Матеріали конференції. – Х.: ХНПУ, 2005. – С. 151-156.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Хлопяк С.В., к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

Туризм є однією з найбільших та найдинамічніших галузей світового господарства та національних економік багатьох країн світу.

Високі темпи його розвитку та значні обсяги валютних надходжень від обслуговування міжнародних туристичних потоків чинять потужний вплив на десятки інших суміжних з ним галузей матеріального виробництва та сфери послуг. Величезний потенціал для розвитку в'їзного та внутрішнього туризму має і Україна з її унікальною природно-ресурсною та історико-культурною спадщиною.

Окрім тенденцій останніх десятиріч, що виявляються у розширенні та реструктуризації ринку туристичних послуг, його консолідації та конверсії, горизонтальній та вертикальній інтеграції, у світовому туризмі отримали яскраве відображення тренди, привнесені епохою глобалізації, новим постіндустріальним інформаційним суспільством. Глобалізація створює принципово нові умови співіснування та взаємодії країн і регіонів, залучаючи їх до обміну потоками інформації, знань, технологій, фінансів, товарів, послуг, людських ресурсів.

У той же час світова практика свідчить про зростаюче подрібнення сучасних туристських ринків, розвиток туристського бізнесу на основі широкої різноманітності видів діяльності. Еволюція економічних відносин на засадах ринкової регуляції призвела до жорсткої конкурентної боротьби в туристичній галузі. Новим країнам і дестинаціям у глобальному туристичному середовищі сьогодні надзвичайно складно завойовувати собі позиції на традиційних напрямах – насамперед, в сегментах рекреаційного та культурно-пізнавального туризму – ресурсні можливості яких активно використовуються у всьому світі і перебувають під жорстким тиском взаємної конкуренції.

Класичний масовий туризм дедалі більше поступається місцем туризму спеціалізованому, що здатний точніше враховувати індивідуальні запити та потреби туристів і охоплює широкий спектр туристичної пропозиції у видах туризму, які повністю або частково характеризуються такими ознаками як вузькість попиту, капіталомісткість та працемісткість кінцевого турпродукту, поєднання ознак різних видів туризму, обумовленість вторинними потребами людини, використання нетрадиційних джерел фінансування тощо.

Для вітчизняних умов пошук та реалізація прийнятних форм розвитку спеціалізованого туризму є актуальними для залучення не лише іноземних, але і внутрішніх туристів. Це пов'язано у першу чергу з різким падінням платоспроможного попиту населення на зарубіжні туристичні подорожі, майже повним згортанням програм підтримки соціального туризму, істотним підвищенням тарифів на транспортні перевезення та зростанням цін на інші туристичні послуги.

Окрім сприяння вирішенню важливих макроекономічних завдань, диференціація туристичної пропозиції у теперішній час виступає також однією з ключових передумов виживання на ринку дрібних та середніх туристичних підприємств.

У найближчій перспективі незалежність та стабільне фінансове положення зможуть зберегти лише ті з них, які займуть свої специфічні ринкові ніші і матимуть достатньо вузьку спеціалізацію.

Стратегія диференціації на туристичному ринку передбачає сегментацію споживачів за демографічними, соціальними, психологічними та іншими ознаками з метою створення відповідного за тематикою, рівнем і структурою туристичного продукту, що у підсумку дозволяє отримати найбільший економічний ефект. Такий підхід означає здатність туристичного підприємства забезпечити унікальність послуг та більш високу порівняно з конкурентами цінність для споживача з точки зору рівня якості, наявності особливих характеристик, методів збуту. Щоб вижити у туризмі завтра, вже сьогодні необхідно знайти незадоволений сегмент ринку.

Під впливом цієї обставини лише у останні десятиріччя виникли і набирають обертів такі види спеціалізованих подорожей, як кінематографічний, ностальгічний, експедиційний, космічний туризм.

Диференціація туристичних послуг у сучасних умовах є важливим стратегічним напрямом, що закріплює позиції туристичного підприємства за рахунок високих вхідних бар'єрів на ринок. Собівартість послуг у програмах спеціалізованого туристичного обслуговування зростає, але водночас саме це дозволяє підприємствам ухилятися від цінової конкуренції, здійснювати діяльність з потенційними конкурентами на різних ринках.

Експерти відзначають урізноманітнення видів і форм туризму, маршрутів і програм, туристських і готельних послуг. При цьому прогнозується, що диверсифікація туристичної пропозиції триватиме і надалі, маючи на меті все більше охоплення споживачів з різними можливостями і потребами.

Разом з тим перспективи розвитку спеціалізованого туризму в Україні ускладнені цілою низкою об'єктивних і суб'єктивних факторів: нестійкістю та неготовністю правового та економічного середовища до ділової взаємодії, нерозвиненістю туристичної інфраструктури, обмеженістю внутрішніх інвестиційних ресурсів, відсутністю належної культури туристичного обслуговування, недостатністю кваліфікованих кадрів у цій сфері.

Завдання ефективної інтеграції вітчизняної туристичної галузі до світового туристичного простору, враховуючи специфічні тенденції та тренди його розвитку, можуть бути вирішені виключно спільними зусиллями багатьох зацікавлених у цьому сторін та суб'єктів: органів державної та муніципальної влади, підприємницького сектору, наукових кіл та освітніх установ.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Червінська Л.П., д. е.н., професор
ДВНЗ «Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана»

При розгляді особливостей інноваційного підприємництва важливо приділяти увагу та здійснювати аналіз особливостей соціальної, людської складової інноваційного процесу.

Часто при впровадженні інновацій відсутність спеціаліста певного профілю і рівня усвідомлюється експертами або пов'язується з інноваційним процесом і може бути перешкодою для появи інновацій взагалі. Наприклад, інновація по додатковому очищенні вторинної сировини на одному із підприємств стала можливою лише завдяки новому технологу, який вказав на принципову можливість вирішення цієї проблеми.

Існує специфіка виникнення «кадрового голоду» на різних стадіях просування інноваційного проекту. Так, на етапах розробки, підготовки і проектування відмічається гостра проблема спеціалістів із наукового середовища, в період освоєння нових технологій і продуктів зростає значення маркетингу і спеціалістів ринкового напряму – маркетологів, аналітиків, працівників реклами, дизайнерів, менеджерів торгівлі, при чому на кінцевій стадії інновації маркетингова діяльність починає відігравати провідну роль, а сама проблема стає складнішою. На виробничій стадії інновацій, особливо на етапі зростання обсягів виробництва, підприємства усвідомлюють гостру потребу в досвідчених менеджерах середнього рівня. На цьому ж етапі, як правило, проявляється потреба в робітничих кадрах певної кількості і якості.

На інноваційних підприємствах навчання і перенавчання стає основним механізмом поліпшення якості персоналу і займає одне з провідних місць в системі заходів по впровадженню інновацій. Так як в ході інноваційного процесу особливо зростає значимість масової підготовки робітників і спеціалістів для роботи на новому обладнанні, обслуговуванні новітньої, часто досить складної техніки, то певного значення набувають змішані організаційні форми навчання, які породжують додаткові позитивні ефекти. Деяким підприємствам вдається розвивати так звані мультиплікаційні ефекти навчання, коли професіонали навчають місцевих працівників, а ті, в свою чергу, навчають інших, стаючи конструкторами, тобто, за методом «сніжного кому». За таких умов в організаціях створюються умови для природного включення працівників в процес освоєння техніки і технологій, спостерігається хвильовий ефект саморозвитку.

Навчання працівників по обслуговуванню імпортного обладнання може проходити у два етапи. Спочатку декілька працівників проходять стажування на фірмах-виробниках, а після повернення організовується навчання на робочих місцях, де навчені працівника виступають у якості інструкторів і передають отримані знання, навички та правила техніки безпеки тим, хто має працювати з новим обладнанням. Такий порядок навчання приймає вигляд не випадкового, а планового, адже витрати на стажування враховуються при прорахунку альтернативних витрат на придбання обладнання в різних постачальників в якості обов'язкового компоненту [1].

В якості вдалого досвіду організаційної форми підготовки кадрів можна розглядати оплату послуг постачальника обладнання після виконання комплексу робіт «шеф-монтажник + фірмове обслуговування + навчання робітників». Відома практика прийому і навчання нових робітників одночасно з початком пуско-налагоджувальних робіт.

У деяких випадках найбільш досвідчені робітники вивчають нове обладнання разом з технологами і майстрами на етапі освоєння, а потім навчають новоприйнятих робітників.

На підприємствах утворюється так званий «кадровий плацдарм», на якому розгортається подальше освоєння інновацій.

Варто відмітити деякі нововведення в оплаті праці, які проводяться окремими підприємствами технологічних і продуктових інновацій.

Це, зокрема: поширення практики переведення на відрядну систему оплати праці як усіх працівників інноваційних підприємств так і інноваційних підрозділів.

В окремих випадках проводяться спроби прив'язати результати роботи інженерно-технічних працівників і службовців з роботою всього колективу або певного підрозділу; організація цільового стимулювання працівників інноваційних підрозділів за окремими формами: на період освоєння інноваційної продукції працівникам відповідних підрозділів підвищуються оклади або розцінки за продукцію; приймаються міри прямого економічного стимулювання для закріплення працівників за інноваційним підприємством (наприклад, за кожний відпрацьований місяць виплачується 1% 2 «стажової» надбавки до тарифної заробітної плати); адміністрація підприємства йде на обмеження прийняття нових працівників в інноваційний підрозділ, внаслідок роботи з меншою чисельністю новатори отримують можливості приробітку. Великий стимулюючий вплив на творчу діяльність персоналу відіграє виробниче середовище, що забезпечує працівника всіма необхідними ресурсами і необхідними організаційними умовами [2].

Важливим у створенні сприятливих умов творчості є організація неформального спілкування, яке сприяє вирішенню питань технічного, економічного, організаційного, виробничого і наукового порядку.

Участь у дискусіях забезпечує можливості всебічного інформування відносно одержаних результатів і проблем.

Колективне мислення позитивно впливає на кожного учасника групи: підвищується цілеспрямованість у вирішенні спільних завдань; відбувається подолання «синдрому егоїзму» авторів ідей; з'являється можливість обдумувати проблеми найбільш різнобічно і самокритично; у результаті обміну думками збагачуються знання і досвід кожного учасника групи; накопичується новаторський потенціал; зміцнюються міжособистісні та функціональні контакти і взаємодія працюючих; народжується почуття змагання і бажання розвивати особисту майстерність та вміння.

Література:

1. Киблицкая М. Подходы высшего менеджмента к стимулированию работников в ходе инновационного процесса. Рукопись. ИСИТО, июль 2007 г.

2. Ящишина І. В. Проблема соціальної ефективності в економічній теорії / І. В. Ящишина // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-вироб. журн. – № 5. – 2010. – С. 238-243.

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Червінська Т.М., к.е.н., доцент
Київський інститут національного університету
«Одеська юридична академія»

В наукових колах переважна увага акцентується на трансформації економіки, але при цьому недооцінюються трансформації типу культури підприємництва [1, 2]. Адже будь-які зміни здійснюються людьми з певною системою цінностей, правил, норм поведінки, традицій тощо. Дослідження свідчать серед різних типів організаційної культури (кланова, адхократична, ієрархічна, ринкова) інноваційній спрямованості підприємництва найкраще відповідає адхократична культура [3]. Остання характеризується динамічним, підприємницьким та творчим місцем роботи, а персонал та лідери вважаються новаторами, здатними до ризику. А особливістю організації є відданість експериментуванню та новаторству, заохочення особистої ініціативи, свободи.

Варто відзначити, що під адхократичною культурою розуміють корпоративну культуру організації в якій кожен співробітник є творцем, новатором. В ній не має чітких вказівок щодо дотримання регламенту, але є беззаперечна вимога вміти передбачати майбутнє і не боятися ризикувати з метою зайняття позицій лідера. Таким чином, крім високої кваліфікації співробітнику інноваційної організації необхідно володіти певним набором особистих здібностей, щоб активізувати інноваційний потенціал організації.

Управління організаційною культурою-це формування, підтримка та зміни колективних цінностей, уявлень, норм та їх зовнішнього прояву з метою забезпечення успішного функціонування та розвитку організації. З організаційною культурою тісно пов’язана інноваційна культура, яка характеризує спроможність підприємництва до нововведень та інновацій.

Можна виділити кілька різновидів організаційної культури організації: культура вітчизняного опікування – управлінці турбуються про співробітників, їм забезпечуються комфортні умови роботи, рішення приймаються зверху; авторитетність визнається; цілі, що визначають ідеї не сприймаються, переважає підлеглість і погодженість, що не забезпечує результативності інноваційних процесів; дуже висока індивідуалізація організації – будь-який співробітник вільний і реалізує свої власні ідеї, відсутня взаємоповага співробітників, кожен співробітник зосереджений на власних амбіціях, цілях, а не на тому, щоб допомогти колегам; співробітництво та обмін ідеями обмежені; просування інновацій стримується недоліками співробітництва і колективної роботи, необхідної для їх впровадження; групи або бригади, висока ступінь погодженості – невеликі групи виступають як потужна соціальна сила, спеціалісти, які не поділяють загальні ідеї можуть бути усунені від роботи; тісне співробітництво, координація, група наділена певними повноваженнями.

Найбільш ефективною із наведених різновидів культури для інновацій вважається третя. Але жодна з них не формує інноваційної культури на всіх рівнях(керівник, відділ, співробітники, групи). Тому на практиці в ситуаціях, коли люди намагаються ввести нововведення, приймаються міри для досягнення поставлених цілей, але при відсутності підтримки керівництва все зводиться до типової ієрархічної структури, нав'язування зверху вниз ідей, напрямів розвитку і способів їх вирішення. Внаслідок цього співробітники не довіряють керівництву і переконуються в тому, що інновації не лише не цінують, але ще й стримують їх розвиток.

Виважене професійне управління культурними цінностями та процесами, забезпечення якісного менеджменту для регулювання та розвитку інноваційної культури може сприяти інноваційному розвитку організації. При цьому рівень освіти є відносним чинником, який безпосередньо не пов'язаний із впливом на інноваційний потенціал працівників. Співробітник з високим рівнем освіти не обов'язково більш ефективно буде вирішувати поставленні завдання, тому що має значення не стільки рівень освіти, скільки сам підхід за яким здійснювалася освіта. Тобто в залежності від того, яким чином відбувалося становлення особистості в процесі навчання, залежить уміння застосовувати отримані знання у різних ситуаціях. Найбільш здатними до генерування інноваційних ідей є особистості з високим рівнем ерудиції. Це передбачено їхньою можливістю дослідження будь-якого об'єкту з точки зору різних підходів. Багатопрофільність та взаємозамінність співробітників, які впроваджують інновації, приймає межі між керівниками та виконавцями, що дає можливість реалізувати особисті здібності всіх членів робочої групи. Їхні відносини будуються за принципом "розумного лідерства", рівня кваліфікації та освіти, в залежності від поставлених завдань.

Новий тип корпоративної культури, адхократичний, є найперспективнішим, характерним для творчих, інноваційних організацій, що швидко розвиваються.

Саме цей тип культури забезпечує ефективне функціонування корпорацій, орієнтованих на інтелектуальні послуги, розроблення і обслуговування програмного забезпечення, випуск високотехнологічної продукції, нанотехнологій тощо. Ці організації працюють в умовах постійної необхідності виробництва новаторської продукції (послуг), адаптації до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Інноваційна культура охоплює відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу зародження, формування і комерціалізації інновацій.

Література:

1. Василенко С.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного управління персоналом. – М.: Дашков и К. – 136с.

2. Дафт Р.Л. Уроки лідерства. – М.: Єскимо, 2008. – 480С.

3. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.

ЕКОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Чернодубова Е.В., к.е.н., доцент
Чернодубов Р.Д.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Проблемі управління природоохоронною діяльністю в еколого-економічному аспекті останнім часом приділяється багато уваги. Розробка заходів щодо забезпечення ефективного управління природоохоронною діяльністю вимагає створення надійної інформаційної системи, складовою якої є екологічний контроль. Результати досліджень існуючого порядку екологічного контролю витрат дозволяють стверджувати про необхідність впровадження його в практику підприємницької діяльності. Організація контролю витрат екологічного призначення необхідна для отримання інформації про характерні для конкретного підприємства зв'язки між витратами, виручкою, споживанням сировини і енергії, а також проведенням природоохоронних заходів.

Оцінка еколого-економічної ефективності природоохоронних заходів займає важливе місце в процесі забезпечення сталого розвитку підприємства та дозволяє виявити можливості вдосконалення управління еколого-економічними аспектами [1].

Однак, існуючі наукові розробки в сфері управління природоохоронною діяльністю відображають лише законодавчу базу і не приділяють належної уваги питанням організації та контролю екологічних витрат.

Глобалізація екологічних проблем вимагає розробки єдиних підходів до екологічного контролю витрат на природоохоронні заходи. Створення нових екологічно орієнтованих підприємств, які випускають екологічно чисту продукцію, використовують екологічно безпечні технології вимагає розробки, як складової екологічного менеджменту, єдиних підходів до організації екологічного контролю.

Впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах призводить до суттєвих економічних ефектів за рахунок скорочення екологічних витрат, збільшення суми прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції, продуктивності праці і «екологічного» іміджу підприємства, зниження екологічних ризиків, залучення інвесторів, зміцнення позицій на міжнародному ринку [2].

Для формування системи екологічного контролю необхідно зосередити увагу, перш за все на таких аспектах: 1) впорядкуванню класифікації витрат; 2) розробці внутрішнього регламенту щодо організації екологічного контролю витрат. Впорядкування класифікації екологічних витрат передбачає більш детального і диференційованого відображення екологічних аспектів підприємств, включаючи всі витрати з проведення природоохоронних заходів.

Екологічні витрати - це суспільно необхідні витрати на здійснення будь-яких видів підприємницької діяльності і на загальне підтримання природно-ресурсного потенціалу.

Більш укрупнено всі екологічні витрати можна представити у вигляді двох блоків: 1) поточні і капітальні екологічні витрати; 2) екологічні платежі і витрати на природоохоронні заходи.

Контрольна система дозволить отримувати необхідну інформацію про стан екологічних витрат і їх відхилень від заданих параметрів розвитку оптимального рівня. Основними вимогами до проведення контролю екологічних витрат є: превентивна орієнтація контролю; ефективна організація структури контролю та індивідуальний підхід до екологічних витрат. Безпечне управління еколого-економічною діяльністю господарюючого суб'єкта неможлива без використання внутрішнього контролю екологічних витрат.

Основними методами здійснення екологічного контролю є, контроль дотримання законодавства; контроль дотримання нормативних розрахунків екологічних витрат, перевірка правильності розрахунку екологічних платежів: перевірка правильності відображення у фінансовій звітності операцій, пов'язаних з екологічними витратами.

Запропоновані підходи до впорядкування класифікації екологічних витрат дозволяють оптимізувати інформаційну базу екологічного менеджменту, підвищити контроль за формуванням екологічних витрат і результатами природоохоронної діяльності підприємства.

Література:

1. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент: Учебное пособие для высшей школы. – М.: Академический Проект, 2005. – 320 с.

2. Кислий В.Н., Лапин Е.В., Трофименко Н.А. Экологизация управлення предприятием. – Суми: ВТД «Университетская книга», 2002. – 232 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТІНЬОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕКТОРІ

Швець Н.В., к.е.н., доцент
Калюжна В.С., Приступа К.О.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

Висока тінізація економіки України є суттєвим небезпечним фактором на шляху соціально-економічного розвитку нашої країни. Одним з поширеніших її проявів є тіньова зайнятість у підприємницькому секторі. За дослідженнями Міжнародної організації праці [1] це явище характерно як для економічно розвинутих країн, так і для країн з перехідною економікою. Однак спостерігаються суттєві відмінності в його секторальному виникненні на ринку праці. Якщо у країнах з ринковою економікою тіньова зайнятість існує у

низькооплачуваному сегменті та головним чином пов'язана з нелегальною імміграцією, то в країнах, що розвиваються пропозиції нелегальних робочих місць є як у низько-, так і у середньо- та високооплачуваних сегментах [1, 2].

Крім цього, особливістю ринків праці країн з перехідною економікою, зокрема й України, є поширення комбінованих форм оплати праці, включаючи легальні та нелегальні складові.

За оцінками різних експертів в Україні 40-50% заробітної плати виплачується працівникам за різними тіньовими схемами.

Результати дослідження показують, що найчастіше такі схеми використовуються в торгівлі, будівельній галузі та сільському господарстві. Також можна відмітити, що вони більш поширені серед суб'єктів середнього та малого бізнесу.

Головний мотив роботодавців виплачувати заробітну плату «в конвертах» – це зменшити свої витрати. При цьому таке прагнення не завжди зумовлюється дійсно важким податковим навантаженням на бізнес.

Так, наприклад, за даними Державної фіскальної служби, значне зменшення у 2016 р. розмірів ЄСВ (до 22%) не спричинило масову легалізацію заробітної плати. Під час податкових перевірок ДФС встановила, що 60,6% підприємств порушують законодавство щодо нарахувань та виплат заробітної плати та інших доходів працівникам [3].

За підрахунками аналітиків, економія підприємств в умовах нелегальних розрахунків з працівниками становить як мінімум 20% фонду зарплати [4]. Внаслідок цього держава втрачає мільярди гривень доходів до державного бюджету, Пенсійного та інших страхових фондів.

Згода працівників на заробітну плату «в конвертах» пояснюється багатьма факторами, серед яких, на нашу думку, головним є відсутність довіри до влади. В умовах же дефіциту попиту на працю прихильність найманих працівників до заробітної плати «в конвертах» збільшується.

Люди, погоджуються на таку оплату праці, віддаючи перевагу її досяжним позитивним рисам, і не задумуючись про її негативні прояви (табл.1).

Таблиця 1

Позитивні та негативні риси тіньової заробітної плати

Позитивні риси	*Негативні риси*
Заробітна плата «в конвертах» більше офіційної	Немає офіційного працевлаштування
О ній легше домовитись, та легше отримати	Не нараховується трудовий стаж
Якщо не подобається працювати, можна звільнитись у будь-який час	Немає соціального захисту під час втрати працездатності та після звільнення
	Люди похилого віку можуть отримувати тільки мінімальну пенсію
	При звільнені, не виплачується вихідна допомога

Дослідив проблему тіньової зайнятості в Україні можна зробити наступний висновок. Це дуже складна соціально-економічна проблема, подолання якої потребує дуже зважених рішень щодо вибору інструментів впливу на роботодавців та стимулювання працівників. Суспільство звикло до тіньової зайнятості й змінити таке відношення можна тільки шляхом підвищення загальної громадської відповідальності.

Література:

1. KILM database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/empelm/what/lang--en/WCMS_114240.
2. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолан- ня: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
3. Скільки компаній платять зарплату в конвертах (дані ДФС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/news/-/383087/skilky-kompanij-platyat-zarplatu-v-konvertah-dani-dfs.
4. Відповідальність за зарплату в "конверті" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-banker.com.ua.

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В МЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВА

Шульгіна Т.С., к.е.н., доцент
Донецький національний технічний університет

Управління персоналом підприємства є невід’ємним елементом роботи по управлінню підприємством в цілому, оскільки є важливою умовою підвищення ефективності виробництва.

Відомо, що успішний розвиток виробництва в сучасних умовах у великій мірі залежить від конкурентоспроможності персоналу, яка в свою чергу досягається постійним підвищенням кваліфікації персоналу, проведенням заходів для зміцнення здоров’я працівників, удосконаленням систем мотивації, професійною орієнтацією персоналу.

У наш час розвиток та професійне навчання персоналу набуває особливого значення і стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства. Розвиток системи професійного навчання на підприємстві визначає не тільки успішність її розвитку, але і виживання.

Нині у розвинених країнах кваліфіковані робітники складають до 70% працівників промислових підприємств.

В Україні цей показник є значно нижчим. То ж не дивно, що і продуктивність праці у нас у 4–5 разів є нижчою, ніж у країнах Західної Європи. Поліпшити цю ситуацію можна перш за все шляхом підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працюючих, через розвиток системи професійної освіти.

Велику увагу дослідженню цієї проблеми у своїх працях приділили Г. Баришева, К. Бондарчук, Н. Іванова, В. Савченко, І. Терюханова.

Проте ще недостатня увага приділена модернізації професійної освіти у контексті вимог необхідності економічного зростання.

В умовах сучасного виробництва все більше зростає значення психологічного фактора робочої сили, інтелектуальної діяльності працівника, росту його виробничої та загальної культури, вміння сприймати та обробляти наукову інформацію. З економічної точки зору культурно-технічний рівень підприємства – це багатство, яке дає передумову для розвитку і підвищення ефективності виробництва і науково-технічного прогресу.

Навчання в тій або іншій формі є найефективнішим і най адекватнішим шляхом до вирішення існуючих або прогнозованих проблем в діяльності тієї або іншої категорії персоналу. Воно є самим економічним способом досягнення мети, що стоїть перед підприємством. Вплив професійного розвитку персоналу на економічне зростання полягає в тому, що персонал, який володіє необхідним обсягом знань, умінь і навиків, забезпечує вищу продуктивність і якість праці при раціональному використанні матеріальних ресурсів. Також, досвідченість кадрів – найважливіший чинник економічного зростання в країні, отже, від внутрішньоорганізаційного навчання виграє і суспільство, і держава в цілому, отримуючи більш кваліфікованих членів і вищу продуктивність суспільної праці без додаткових витрат. Кажучи про економічну і соціальну ефективність навчання кваліфікованих кадрів необхідно відзначити наступне:

– навчання кваліфікованих кадрів є ефективним в тому випадку, якщо пов'язані з ним витрати будуть у майбутньому нижче витрат організації на підвищення продуктивності праці за рахунок інших чинників або витрат, пов'язаних з помилками в наймі робочої сили;

– оскільки визначення результатів, досягнутих за допомогою навчання кваліфікованих кадрів, зв'язане з певними труднощами, в наявності економічна ефективність навчання у формі зниження витрат, які піддаються точному розрахунку;

– підвищення професійної майстерності позитивно відбивається на гарантії збереження робочого місця, можливостях підвищення на посаді, розширенні зовнішнього ринку праці, на розмірі доходів організації, на відчутті власної гідності і можливостях самореалізації.

Саме підприємства найбільшою мірою знають свою потребу в робочій силі, її якісні параметри, структуру та використання за призначенням. До того ж на підприємствах, зокрема у промисловості України, залишається поки що значною чисельність працівників, зайнятих з ініціативи адміністрації в умовах неповного робочого часу. Ці категорії у першу чергу потребують підготовки або підвищення кваліфікації. Крім того підприємства все ще поповнюються випускниками загальноосвітніх навчальних закладів, котрим необхідна первинна підготовка. Отже, за умови розробки дієвого законодавчого механізму, система навчання кадрів на виробництві може стати однією із найбільш ефективних.

ЕФЕКТИВНЕ СПОЖИВЧЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Щербакова В.
НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

У всі кризові і після кризові часи споживач активізує власну підприємницьку діяльність – споживче підприємництво.

Попит стає більш виваженим, обґрунтованим і наближається за обсягом до розмірів «споживчого кошика».

Метою даного дослідження є визначити відповідність затвердженого в Україні розміру продуктового кошика реальним ціновим коливанням в місцях активного споживчого попиту на зазначені у «кошику» товари.

Для досягнення мети у роботі були поставлені і вирішені наступні завдання:

- систематизовано та проаналізовано місця реалізації споживчого підприємництва у містах України;
- проведено моніторинг місць роздрібної торгівлі на рахунок відповідності ринкових цін ціні продуктового кошика українця на 2016 рік;
- співставлені результати польових досліджень і розрахункових показників продуктового кошика як мети споживчого підприємництва фізичної особи-громадянина України.

Для проведення польового дослідження автором було обрано 4 місця роздрібної торгівлі, 3 з яких супермаркети поширених у м. Києві торговельних марок (тип – мережа) і один ринок роздрібної торгівлі комунальної власності. При виборі продуктів до уваги бралися товари з найнижчою ціною серед запропонованих у місці торгівлі, продукти за акційними цінами, також товари «на вагу» без фірмової упаковки виробника. Якість товарів не оцінювалася і не порівнювалася. Період польових досліджень – вересень 2016 року.

Дослідження показали, що в асортименті обраних місць торгівля декілька разів були відсутні товари з «кошика». У такому випадку за кінцеву цінову пропозицію обирали ціну еталонну (ціна зазначена у «продуктовому кошику»).

Першим завданням аналізу споживчого підприємництва працюючого громадянина було підтвердити, що у найпоширеніших місця продажу роздрібних товарів можна купити товари з «продуктового кошика» і викласти саме ту суму, що була зазначена державою. Результат здивував: у всіх досліджених точках роздрібної торгівля сума покупки є навіть нижчою ніж зазначена державою при розрахунку вартості «споживчого кошика».

Другим завданням у ході дослідження було визначення конкретних рекомендацій щодо споживчого підприємництва за номенклатурою «споживчого кошика». З’ясовано, що товари утворюють певні споживчі групи і ціни за цими споживчими групами суттєво відрізняються у різних точках продажу. Наприклад, яловичину та сало, оселедець варто купувати на ринку. Також є ще низка продуктів в пошуках яких краще відвідати ринок: набір з сушених яблук та груш, сир «м’який».

Однак якість ринкової продукції не підтверджена відповідними документами, не має санітарно-гігієнічних висновків, походження продукції утаємничено. Моніторинг цін показав, що ринок є місцем найдорожчої роздрібної ціни на яйця курячі (на 30…35% дорожче ніж в супермаркеті), крупи що продаються на вагу (такі як рис та бобові), деякі овочі «борщового набору» (капуста та цибуля). Інші товари «споживчого кошику» мали ціну в межах ±1..2 грн./од. як на ринку, так і в супермаркетах.

Ключовим моментом споживчого підприємництва є акційні ціни. Торговельні центри впроваджують також власні товарні групи продукції, зменшуючи ціну і формуючи споживчу зацікавленість. Наприклад два з трьох продуктових супермаркетів мали привабливу ціну на пшеничне борошно (- 50% від вартості за «споживчим кошиком») і на рис. Недоліком є зменшення супермаркетами роздрібних цін на товари, але у різних торгових точках мережі (таке спостерігалося для вівсянки, капусти, цибулі).

Дослідження показало, що роздрібні ціни на молоко, сир твердий, сметану, маргарин, яйця та часник на 50…150% перевищують зазначені у «кошик» ціни. Але з урахуванням знижок на інші товари загальна ціна «кошика» знаходиться в межах затвердженої суми.

Таким чином, споживче підприємництво є ефективним і прибутковим видом діяльності, а оптимальний варіант здійснення покупок – комплексний (відвідування ринку та одного з супермаркетів одночасно). Витрата часу при цьому компенсуються економією грошей.

ПРОБЛЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Юдін В.К.
Уманський національний університет садівництва

Сільськогосподарське страхування є одним з важливих засобів зменшення ризиків у сільськогосподарському виробництві. Проте, незважаючи на суттєву необхідність даного захисту, в нашій країні лише робляться перші кроки у цьому складному ринковому сегменті. Сповільнений розвиток страхування в аграрній сфері України пояснюється відсутністю повноцінного законодавчого забезпечення, недоліками в організації та координації співпраці головних учасників ринку страхових послуг в аграрному секторі.

Сільськогосподарське страхування розгалужене поняття і до його складу входить багато різних видів страхування як майнових так і відповідальності. Тому воно є підгалуззю як майнового страхування так і страхування відповідальності які у свою чергу, виступають субкатегоріями страхування [2].

Сільськогосподарське страхування – це насамперед система економічних відносин між конкретними суб’єктами господарювання, де з одного боку виступають страховики – фінансово-кредитні установи, а з іншого – страхувальники – сільськогосподарські підприємства, орендарі, селянські

(фермерські) господарства, які за певну плату передають свої ризики майнових, фінансових втрат в сільськогосподарській діяльності з метою отримання відшкодування при настанні страхового випадку.

Сучасний стан розвитку страхування сільськогосподарської продукції не відповідає своєму основному завданню – управляти ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва. Так, в сільському господарстві України страхується до 5% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 70-80%. При цьому, на території України втрати врожайності від несприятливих погодних умов в окремі роки можуть сягати 45-50%. Запозичення позитивного зарубіжного досвіду здійснення страхування в аграрній сфері може вважатися одним із способів вирішення вказаної ситуації.

Вартість страхування сільськогосподарських культур залежить від зони вирощування, стану посівів та дотримання агротехнічних вимог вирощування і в середньому становить 3-6% (0,2-6%).

Середній тариф у страхуванні сільськогосподарських культур у 2015 році становив 3,5%, у страхуванні застави − 1,62% (від 0,47% до 3,31%), у страхуванні тварин − 0,76%. Розмір франшизи залежно від ризиків та за домовленістю сторін коливається від 0 до 30%.

Страхування сільськогосподарських культур передбачає ризики: заморозки, ожеледь, вимерзання; град або удар блискавки; землетрус; лавина, земельний зсув, земельна чи земельно-водний сель; пожежа, крім лісових пожеж; буря, ураган, буран; злива, паводок, повінь; посуха або зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню або заводненню; епітофітотійний розвиток хвороб, розмноження шкідників рослин; протиправні дії третіх осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях щодо рослинницьких насаджень, зруйнуванні покриттів теплиць, парників, оранжерей.

Важливим для розвитку сільськогосподарського страхування в Україні є державна підтримка. 1 липня 2012 набрав чинності Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», яким відновлено державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників. У законі виокремлено новий вид добровільного страхування – страхування сільськогосподарської продукції. Право страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою мають страховики, що відповідають вимогам Закону України «Про страхування», отримали ліцензію на здійснення відповідного виду страхування та членами Аграрного страхового пулу [3]. До функцій цього об’єднання включено стандартизацію роботи страховиків по субсидованих продуктах, затвердження єдиних тарифів та правил роботи. До складу Аграрного страхового пулу увійшли 15 страхових компаній, таких як «Альфа-Гарант», «АСКА», «Брокбізнес», «Еталон», «Європейський страховий альянс», «Інго Україна», «Оранта», «Оранта-Січ», «Провідна», «Страхова група ТАС», «Українська аграрна страхова компанія», «Універсальна», «Уніка».

Отже, нині пріоритетним завданням для страховиків України є завоювання й утримування гідної репутації та надання ефективних страхових послуг. Наразі держава робить спроби щодо покращення і стабілізації ситуації в аграрному секторі, зокрема шляхом повернення до практики надання державної підтримки у страхуванні сільськогосподарської продукції (надання з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу (страхової премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції, в порядку, встановленому Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»).

Література:

1. Портал про страхування сільськогосподарських ризиків [Электронной ресурс]. – Режим доступу:http: // www.agroinsurance.com/ru.
2. Минкіна Г.І. Страхування як елемент управління ризиками підприємств АПК / Г.І. Минкіна // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 3. – С. 4-11.
3. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 09.02.2012 № 4391-VI– ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17.

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ НАКОПИЧЕНЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Якимова Л.П., д.е.н., доцент
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Останніми роками пенсійні питання є чи не найактуальнішими серед підприємців пенсійного та передпенсійного віку. Для багатьох підприємців нараховані мізерні державні пенсії стали неприємною несподіванкою: виявилось, що обсяги та терміни сплати страхових внесків забезпечили пенсію, яка не відповідає їхнім сподіванням.

Але взявши на себе сміливість бути підприємцем, необхідно й про своє пенсійне майбутнє подбати самостійно, оскільки сформованої згідно чинного пенсійного законодавства державної пенсії буде явно недостатньо для підтримки звичного рівня життя, тому стає доцільним, особливо для підприємців, накопичення додаткової пенсії у системі недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ).

Водночас динаміка показників недержавних пенсійних фондів (НПФ) відбиває вплив несталості економічно-політичного стану в Україні на прийняття рішень щодо участі в НПЗ (рис. 1).

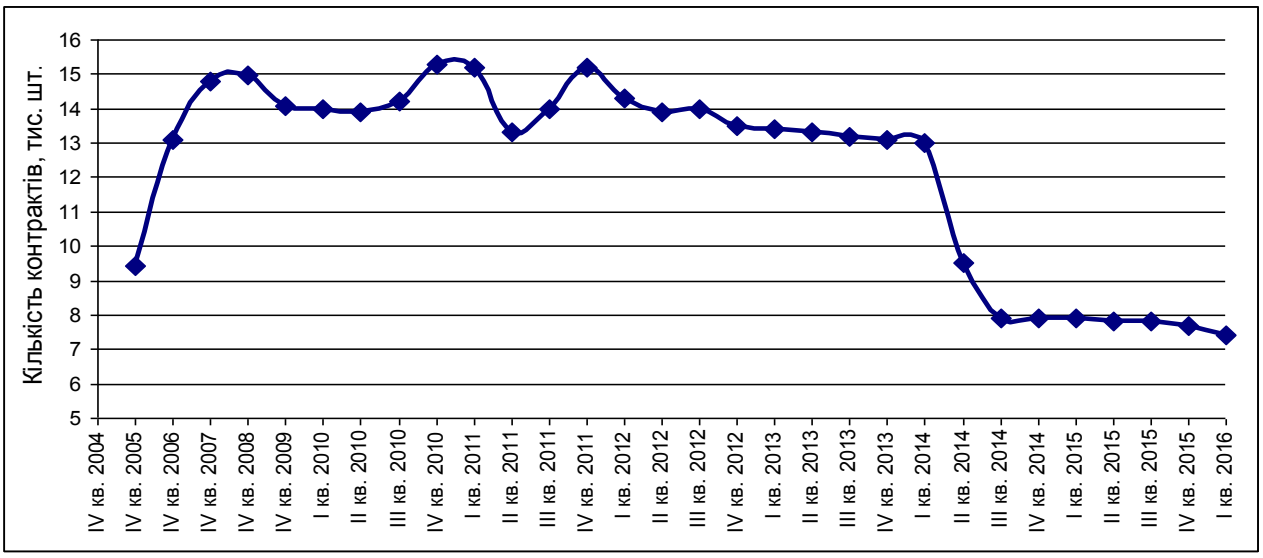


Рис. 1. **Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів НПФ з юридичними особами та фізичними особами підприємцями 2004–2016 рр.***

*побудовано автором на підставі джерела [1]

Моделювання процесу поширення НПЗ серед підприємців засновано на таких гіпотезах: сукупність підприємців чисельністю $N(t)$ у момент t можна розбити на три групи.

I група поєднує підприємців, які є сприйнятливими до ідеї НПЗ, тобто схильними до самостійного забезпечення старості через інститути НПЗ, але не є учасниками системи. Кількість таких потенційних учасників у момент t – $S(t)$.

II група поєднує підприємців, які є дійсними учасниками системи НПЗ, це розповсюджувачі ідеї НПЗ або агенти системи; їх кількість у момент t – $I(t)$.

III група – це підприємці, несприйнятливі до ідеї самостійного забезпечення старості через інститути НПЗ, переконані її супротивники; їх кількість у момент t – $R(t)$.

Загальна чисельність підприємців у момент t дорівнює сумі: $N(t) = S(t) + I(t) + R(t)$.

Для оцінки динаміки цих груп підприємницького середовища розроблено дискретну модель:

$$\begin{cases} S_{t+1} = S_t \cdot \left[(1 - p_{S1})^{r \cdot \frac{I_t}{N_t - 1}} - p_{SR} \right] + I_t \cdot p_{IS} + R_t \cdot \left[1 - (1 - p_{R1})^{r \cdot \frac{I_t}{N_t - 1}} \right]; \\ I_{t+1} = S_t \cdot \left[1 - (1 - p_{S1})^{r \cdot \frac{I_t}{N_t - 1}} \right] + I_t \cdot [1 - p_{IS} - p_{IR}]; \\ R_{t+1} = N_{t+1} - S_{t+1} - I_{t+1}, \end{cases} \quad (1)$$

де p_{S1} – ймовірність залучення одного підприємця у систему НПЗ при одноразовому контакті;

r – кількість контактів підприємця, що не є учасником системи НПЗ, в од. часу;

p_{SR} – коефіцієнт остаточної відмови від ідеї НПЗ для потенційних учасників НПЗ в од. часу;

p_{IS} – коефіцієнт вибуття із системи НПЗ, але неостаточної відмови від ідеї НПЗ, в од. часу;

p_{R1} – ймовірність переконання одного несприйнятливого підприємця;

p_{IR} – коефіцієнт остаточної відмови від ідеї НПЗ для дійсних учасників НПЗ в од. часу.

На підставі моделі (1) здійснено симуляцію серії сценаріїв.

Інерційний сценарій (рис. 2) свідчить про надто повільні темпи відновлення зацікавленості НПЗ після кризи, що зумовлює необхідність розширення клієнтського сервісу фінансових консультантів, розробки інформаційно-освітніх програм, спрямованих на підвищення обізнаності підприємців щодо питань НПЗ.

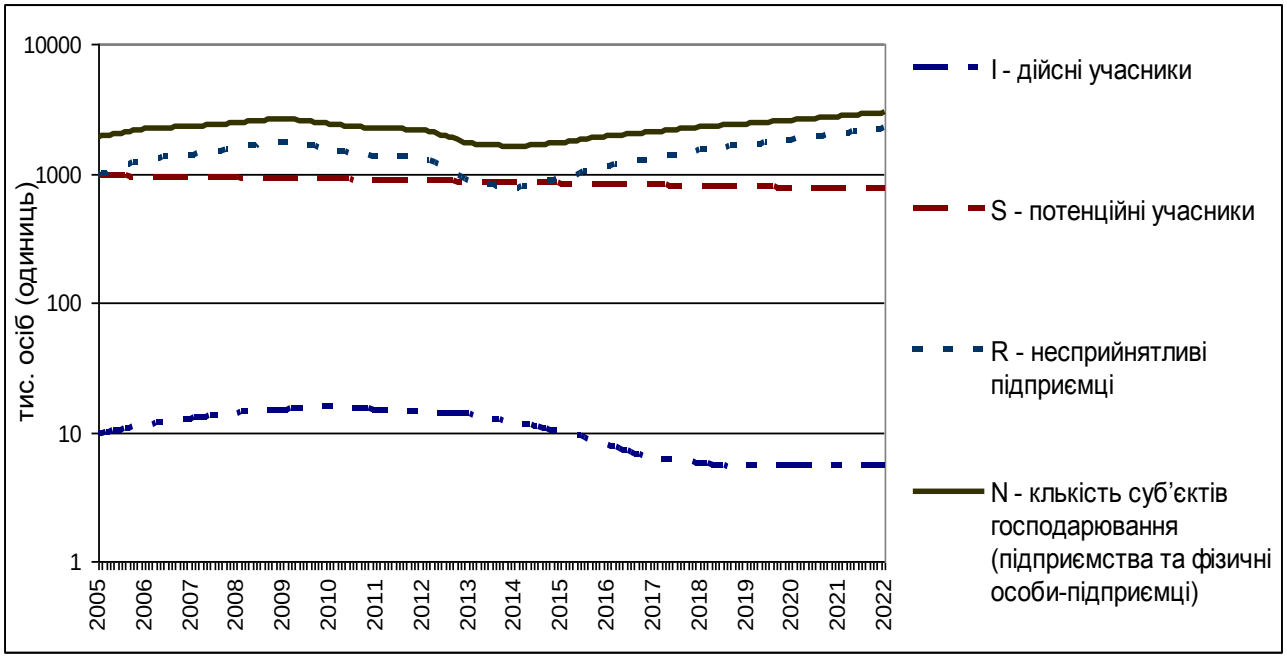


Рис. 2. **Прогноз динаміки поширення НПЗ у підприємницькому середовищі: інерційний сценарій**

Література:

1. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Яцечко А.І.
Борисюк О.В., к.е.н., доцент
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Усім підприємствам для свого існування і розвитку необхідний капітал, який забезпечується шляхом фінансування. Питання фінансування малих підприємств є актуальним на сучасному етапі розвитку економіки нашої країни, адже значна частина підприємців України на перше місце серед проблем малого бізнесу ставлять дефіцит фінансів.

У науковій літературі значна увага приділяється проблемам та перспективам діяльності малого підприємництва. Особливо це стосується наукових розробок таких вчених, як Р.В. Рудик, А.В. Гринюк, В.К. Збарський, Т.В. Греджева, С.І. Румянцева, І.А. Максименко, Т. Бережний, З.С. Варналій, В. Вишневський, А. Крисоватий, В. Кобилко, Т. Меркулова та ін.

Малий бізнес — це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [1, с. 71].

Фінансування – це отримання суб'єктом господарювання потрібних грошових фондів для здійснення господарської діяльності. У теорії фінансового менеджменту виділяють два основні види фінансування: внутрішнє і зовнішнє. Розділ "Пасиви" балансу розкриває джерела фінансування фірми, розмежовуючи їх на дві основні групи: позичені і власні кошти.

Позичені кошти можуть бути короткостроковими і довгостроковими. До власних коштів належать: статутний капітал, акціонерний капітал, резерви, прибутки, спеціальні фонди тощо.

Внутрішнє фінансування - це таке фінансування, при якому кошти генеруються всередині фірми. Це є власні кошти. В цьому випадку кошти можуть надходити із таких джерел: 1) прибутки; 2) продаж ліквідних активів; 3) скорочення оборотного капіталу; 4) кредити від постачальників; 5) дебіторська заборгованість; 6) амортизаційні відрахування [2, с. 123].

Щодо залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел у міжнародній практиці поширені наступні види фінансування підприємств малого бізнесу: кредити банків, міжнародних фондів та інших фінансових установ; пільгові державні кредити; цільове бюджетне фінансування у рамках підтримки розвитку малого бізнесу; пряме і цільове субсидування; використання боргових цінних паперів у веденні підприємницької діяльності; лізинг; франчайзинг; страхування; факторинг.

Головна проблема малих підприємств — недостатня фінансова база.

Залучення суб'єктами малого підприємництва засобів фінансування діяльності із зовнішніх джерел обумовлене певними проблемами.

Так, до основних проблем, що уповільнюють розвиток малого бізнесу в Україні можна віднести: непрозорість діяльності суб'єктів малого бізнесу та недостатня економічна та юридична грамотність їх керівництва; високі ризики неповернення кредитів та відсутність застави; жорсткі умови отримання та висока вартість кредитів; великі строки розгляду заявок.

Важливою проблемою для підприємств малого бізнесу є та законодавча база, на яку воно може спиратися.

Поки вона, ще недосконала, а в багатьох дуже істотних випадках взагалі суперечлива.

В Україні державна фінансова допомога малим підприємствам проводиться в рамках державних цільових програм підтримки малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів.

Але ці програми не стали дійовими інструментами фінансової підтримки малих підприємств, що пов'язано з незначними фінансовими можливостями, викликаними обмеженими ресурсами бюджетної системи.

Головними завдання держави у галузі фінансування малих підприємств є:

- регулювання ставок банківських кредитів для малих підприємств;
- розширення участі комерційних банків у наданні позик;
- забезпечення збільшення капіталу;
- сприяння наданню акціонерного капіталу малим підприємствам;
- створення умов, що сприяють залученню іноземного капіталу у сферу малого бізнесу.

Проте темпи зростання малого підприємництва в Україні свідчать про його недостатній внутрішній потенціал, а результати аналізу розвитку в умовах ринкових реформ — про необхідність вироблення та реалізації державної політики, спрямованої на підтримку малого підприємництва, що відповідає стратегії розвитку економіки [3, с. 88].

Підсумовуючи, варто зазначити, що для розвитку малих підприємств необхідна фінансова підтримка зі сторони держави. Адже допомога держави сприятиме не лише стабільності та процвітанню суб'єктів малого підприємництва, а й вплине на збільшення підприємств малого бізнесу.

Література:

1. Кудряшов В.П. Курс фінансів: [навч. посіб.] / В.П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008. – 431с.

2. Слав'юк Р.А.Фінанси підприємств: [підручник.] / Р.А. Слав'юк. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 550с.

3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І.Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

Секція 4

Зовнішньоекономічні аспекти підприємницької діяльності

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС

Бартош О.М.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

До 2014 року традиційним було ставлення влади до валютного курсу як до політичної змінної, яка виконує функцію «якоря» стабільності (цінової, фінансової, соціально-політичної), і тому він жорстко регулювався у фіксованих межах [1, с. 26]. З лютого 2014 року Україна перейшла на режим плаваючого валютного курсу.

Для управління валютним курсом необхідно визначити основні фактори та їх кількісний вплив на нього (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори впливу на валютний курс

		Характеристика
Кон'юнктурні фактори	Зміна політичної влади	Часто політичні новини, чутки про відставки, результати виборів викликають різке коливання валютного курсу
	Кризові явища в банківській системі	Виплати збанкрутілих банків часто потрапляють в обмінні пункти, або на «чорний» валютний ринок що збільшує обмінний курс
	Участь у воєнних діях	Фінансування військових видатків спричиняє значне зростання грошової маси у країнах-учасницях, що стимулює зниження курсу національної валюти
	Нестабільність законодавчої влади	Посилення адміністративного контролю над курсоутворенням призводить до розквіту тіньового валютного ринку
	Поширення ажіотажу на валютному ринку	Створюючи ажіотажний попит на валюту, учасники ринку самі провокують її зростання. Спрацьовує психологічний аспект – попит зростає, тому що зростає курс, а курс зростає, тому що зростає попит.
Структурні фактори	Рівень розвитку національної економіки і динаміка ВВП	Як правило, збільшення ВВП країни у довгостроковому періоді призводить до подорожчання національної валюти, а виробничий спад – навпаки, зумовлює її здешевлення
	Темпи інфляції в країні	Визначає імовірність знецінення національної валюти в залежності від динаміки внутрішніх цін. Чим вища інфляція, тим нижча купівельна спроможність національних грошей, а відтак – нижчий обмінний курс
	Відсоткові ставки у різних країнах	Визначає спрямованість міжнародного руху капіталів і кредитів, притік або відтік яких безпосередньо позначається на динаміці обмінного курсу. При підвищенні відсоткових ставок заохочується приплив іноземного капіталу – дорожчає національна валюта, а відплив капіталів за кордон - навпаки

	Стан платіжного балансу	Активне сальдо платіжного балансу сприяє підвищенню курсу національної валюти, пасивне – породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти
	Державне регулювання обмінного курсу	Валютний курс для свого ефективного функціонування потребує регулювання з боку держави, набір інструментів для якого залежить від ступеня ринкової трансформації економіки. Підвищення або зниження курсу за допомогою державного регулювання направлено на реалізацію певної валютної політики
	Валютний ринок і проведення спекулятивних валютних операцій	Якщо у курсу будь-якої валюти спостерігається тенденція до зниження, то учасники валютного ринку завчасно прагнуть обміняти її на більш стійку валюту. Таким чином зростають можливості валютних спекуляцій і руху спекулятивного капіталу

Жоден із перелічених факторів не може існувати окремо. Вони завжди є залежними один від одного і створюють єдину систему впливу на валютний курс. Від політичних коливань залежить міжнародна торгівля, яка в свою чергу пов'язана зі змінами експорту та імпорту держави, бажання співпраці іноземних держав з Україною тощо. Сильно вплинути на валютний курс можуть сезонні спади та підйоми ділової активності в країні. Найважливішими факторами, що формують валютний курс у довгостроковому періоді, безумовно, залишаються динаміка і обсяг ВВП, інвестиції, їх структура, інфляція. У короткостроковому періоді, крім перелічених кон'юнктурних факторів, зростаючий вплив на динаміку валютного курсу надає світовий фондовий ринок.

Одним із заходів валютного регулювання, за допомогою якого НБУ у 2011 році намагався обмежити попит на іноземну валюту на готівковому валютному ринку, було запровадження норми щодо ідентифікації осіб (пред'явлення паспорта) при здійсненні валютних операцій (як купівлі, так і продажу валюти) [2, с. 7]. А також введено збір на обов'язкове державне пенсійне страхування у розмірі 2 відсотки від суми операції з купівлі іноземної валюти в готівковій формі. Крім цього з метою стимулюючої грошово-кредитної політики НБУ знижено облікову ставку, яка на сьогодні становить 14%, що, в свою чергу, сприяє зростанню обсягів кредитних операцій комерційних банків, пожвавлює ділову активність і стимулює економічне зростання та обмеження на продаж валюти населенню в одні руки в один операційний день встановлено еквівалентом 12 000 грн., що дасть змогу банкам збільшити спекулятивні операції та зменшить ажіотаж на валютному ринку.

Література:

1. Буковинський С.А., Унковська Т.Є., Джус М.О. До питання розробки стратегії монетарної політики Національного банку України // Науковий журнал «Економіка України». – 2015. – №8(645). – С. 4-30.

2. Береславська О. Стабільність гривні: об'єктивна реальність чи вимушена необхідність? // Вісник Національного банку України. – 2012. – №3. – С. 6-10.

УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ТА УЧАСНИКІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЄВРОРЕГІОНУ «ВЕРХНІЙ ПРУТ» В КОНТЕКСТВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Белей С.І., к. е. н., доцент,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Транскордонна співпраця належить до найдавніших реалізованих ініціатив ЄС і започаткована ще у 1958 р. З правових позицій поняття „транскордонне співробітництво" визначене Мадридською конвенцією загальних принципів транскордонного співробітництва [1, 2].

Законом України „Про транскордонне співробітництво" (2004 р.) [3] воно визначається як спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством.

Єврорегіон «Верхній Прут» був створений 22 вересня 2000 р. за Угодою між Чернівецькою областю України; Ботошанським та Сучавським повітами Румунії; Бельцьким та Єдинецьким повітами Республіки Молдова, від повідно до положень Договору про добросусідство і співробітництво між Україною та Румунією, Протоколу про тристороннє співробітництво між Урядами України, Республіки Молдова та Румунії, підписаного у м. Ізмаїлі 4 липня 1997 року [3, с. 468-480].

Розвиток транскордонного співробітництва зумовлюється дією низки чинників, вплив яких може активізувати взаємодію в транскордонному просторі чи гальмувати її, або водночас мати як позитивне, так і негативне значення. Транскордонна інтеграція сприяє вдосконаленню галузевої структури господарства, підвищенню продуктивності праці і якості матеріальних продуктів та послуг, інтенсифікації економічної та розвитку прикордонних територій. В цій площині дедалі більшої актуальності набуває проблема розвитку сільських територій України.

Розвиток сільських територій є процесом нерівномірним, асинхронним і непропорційним. Визначальними рисами розвитку сільських територій є асиметричність. Поняття «асиметрія» якнайкраще відповідає сьогоднішнім умовам розвитку сільських територій. Більш повно висвітлює сутність різноманітних соціально-економічних процесів, динаміку на сільських територіях під впливом різних місцевих чинників, які мають деякі особливості.

Асиметричність проявляється у розбалансованості, порушенні рівноваги, невідповідністю дій між суб'єктами сільських територій та відтворювальним потенціалом. Асиметрія розвитку сільських територій обумовлена як дією різноспрямованих його матеріально-речових факторів, так і зіткненням інтересів суб'єктів аграрної економіки.

Основними причинами виникнення асиметрії розвитку сільських територій є надмірна централізація, зарегульованість бізнес-середовища та недостатня підтримка малих господарств – наслідок відсутності цілісної аграрної політики. Це призвело до соціальних та економічних асиметрій у розвитку українського села.

Сектор стає одноукладним та орієнтованим на виробництво кількох високорентабельних та нетрудомістких рослинницьких культур. Корпоративні права багатогалузевих господарств перекуповують агрохолдинги з сотнями тисяч гектарів земель. Асиметрія зовнішньоекономічної діяльності виявляється у неефективній структурі експорту аграрних підприємств що знижує рівень реалізації відтворювального потенціалу сільських територій і створює низку проблем, пов'язаних з розвитком сільських територій. Проблема асиметричного розподілу переваг і вигод потребує прийняття колективних заходів на сільських територіях, спрямованих на більш справедливий розподіл ефекту.

Аналіз економічних зв'язків прикордонних територій свідчить про те, що успішність і сталість функціонування територіальних систем, інтенсивність транскордонного співробітництва залежить від ефективності управління розвитком сільських територій, подолання диспропорцій та асиметрій розвитку сільських територій, посилення ролі державно-приватного партнерства в агробізнесі. Механізм ефективного управління розвитком сільських територій доцільно розглядати як сукупність видів та способів дій суб'єктів управління, які ґрунтуються на базових принципах та реалізації функцій, з використанням певних форм, методів та способів розвитку сільських територій та розв'язання протиріч. Складність управління сільськими територіями Єврорегіону «Верхній Прут» посилюється їх природною специфікою, що визначається залежністю господарської діяльності від природно-кліматич них умов, нерозвиненістю аграрного ринку, незавершеністю технологічного циклу. Для формування ефективного управління розвитком сільських територій в Єврорегіоні «Верхній Прут» необхідно узгоджувати власні економічні інтереси та пріоритети з сучасними тенденціями глобальних еволюційних змін в світі.

Управління взаємодією суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва Єврорегіону "Верхній Прут" в контексті розвитку сільських територій перебуває у площині реалізації таких заходів: з метою регулювання та забезпечення ефективного функціонування транскордонних ринків та підвищення добробуту мешканців прикордоння здійснювати організацію моніторингу сільських територій; з метою аналізу демографічної ситуації, динаміки соціально-економічних процесів створити спільні бази даних та інформаційні центрів у прикордонні; створювати передумови для приєднання до міжнародних та європейських мереж і побудови на цій основі проектів на рівні адміністративних районів Єврорегіону "Верхній Прут"; з метою підвищення ефективності реалізації транскордонних проектів, оптимізації процесу виділення фінансових ресурсів з обласного та місцевих бюджетів на їх виконання доцільно впровадити систематичний та комплексний моніторинг транскордонних проектів та забезпечити вільний доступ до зведеної інформації

щодо них; для кращого використання потенціалу транскордонного співробітництва та забезпечення зайнятості населення в транскордонному регіоні активізувати співпрацю з суміжними прикордонними регіонами сусідньої країни в напрямку створення спільних транскордонних кластерів, промислових парків тощо; для подолання асиметрії зовнішньоекономічної діяльності, для розширення торговельно-економічного співробітництва області з Румунією необхідно посилити роботу по створенню нових спільних підприємств з суб'єктами господарювання Румунії, налагодити комерційні та інвестиційні пропозиції.

На окрему увагу заслуговує питання про зв'язок управління розвитком сільських територій з державною політикою, оскільки останньою визначаються пріоритетні напрями розвитку сільських територій, які втілюються в життя безпосередньо суб'єктами управління.

Література:

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями та два додаткові протоколи до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_106

2 European Charter of Borderand Cross-border Regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aebr.net/profil/pdfs/charta.en.pdf

3. Про транскордонне співробітництво : Закон України № 1861-IV від 24.06.2004 // Відомості Верховної Ради України від 05.11.2004. – 2004. – № 45. – С. 1829. – Ст. 499.

4. Сучасна єврорегіональна політика України, Румунії, Молдови // Україна-Румунія-Молдова: історичні, політичні та культурні аспекти взаємин. Міжнар. наук. конф., 16-17 травня 2001 р. – Чернівці: Букрек, 2002. – С. 468-480.

5. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України» ; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с.

ЕФЕКТИВНИЙ ОБМІН ПОДАТКОВОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ НА МІЖДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

Герасименко Н.М.
Національна академія державного управління при Президентові України

Сьогодні ділові рішення, які стосуються інвестицій за кордон, приймаються з урахуванням податкового режиму в країні інвестування капіталу і з урахуванням податків при переводі отриманого прибутку.

Боротьба з подвійним оподаткуванням диктується вигодами розширення міжнародного товарообміну і потребами економічної інтеграції, оскільки має серйозний вплив на процес міжнародного переливу капіталу. Зусилля, пов'язані з усуненням подвійного оподаткування, прирівнюються до рівня економічної стратегії міждержавного масштабу.

Таким чином, у розумному і справедливому вирішенні міжнародних податкових протиріч зацікавлені всі сторони і учасники податкових процедур: як податкові органи і платники податків, так і держави з їх політико-соціальними пріоритетами і бюджетними проблемами.

Для держав, які виступають сторонами при укладенні податкових угод, їх значення виходить за межі тільки вибору більш зручних адміністративних процедур: насправді вони ділять між собою реальні гроші (податкові надходження), і кожна з сторін може як виграти, так і програти від цього «розподілу». При цьому мова часто йде про можливі втрати і вигоди, що обчислюються в сотнях мільйонів і навіть мільярдів доларів

Для платників податків податкові угоди корисні ще і тим (крім більш довершеного і надійного усунення подвійного оподаткування), що відкривають їм унікальну можливість винесення свого питання на рівень міжнародних спорів, тобто на наднаціональний рівень, поверх тих судових і інших засобів захисту, які надаються їм за національним законодавством.

Що стосується податкових адміністрацій, сфера їх діяльності залишається обмеженою. Здійснення незалежних повноважень, включаючи повноваження по збору інформації стосовно певних осіб або подій, зазвичай обмежуються територією юрисдикції відповідного податкового органу. Отже, в умовах глобалізації економіки, з метою забезпечення виконання платниками податків національного податкового законодавства, податкові адміністрації повинні все більше зусиль спрямовувати на розвиток міжнародного співробітництва в податковій сфері. Ключовим елементом міжнародного співробітництва є обмін інформацією. За допомогою ефективного обміну інформацією країни можуть здійснювати незалежне застосування та виконання національного податкового законодавства та забезпечувати правильний розподіл податкових прав, як передбачено податковими конвенціями [1].

Предметом обміну можуть стати відомості про норми внутрішнього законодавства іншої сторони, які є важливими для виконання того чи іншого договору, наприклад про уникнення подвійного оподаткування. Говорячи про встановлення інформаційного обміну, потрібно виділити деякі принципові чинники, що впливають на його можливості, а отже, і ефективність. У більшості випадків податкові угоди, у частині питань збору й надання інформації, пропонують компетентним органам діяти відповідно до норм національного законодавства. Це, з огляду на розбіжності в національних законодавствах, може знижувати ефективність обміну інформацією, наприклад, якщо податкова служба однієї держави згідно з внутрішнім законодавством має право повного доступу до відповідної банківської інформації платника податків, а податкову службу іншої держави в чомусь обмежено.

Також слід взяти до уваги права фінансового органу (банку), які стосуються повноти збору інформації про свого клієнта при відкритті їм рахунку й подальшому обслуговуванні. Деякі обмеження прямо обумовлено в угодах про уникнення подвійного оподаткування.

Наприклад, держава, яка домовляється, не зобов'язана надавати інформацію, що розкриває будь-яку торговельну, підприємницьку, промислову, комерційну, професійну таємницю чи торговельний процес, або інформацію, розкриття якої суперечить державній політиці [2].

Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок, що вибудовуючи систему договірних відносин, податкова служба тієї чи іншої держави насамперед розраховує на значну віддачу від заходів, спрямованих на покращення збирання податкових платежів. В інформаційному обміні це, як мінімум, одержання результативної відповіді від запитуваної сторони, тобто підстави для стягнення податкового платежу повною мірою та, відповідно, збільшення надходжень до бюджету. Одночасно слід мати на увазі, що механізми обміну інформацією повинні витримувати баланс між інтересами податкових органів та платників податків. Це означає, що з одного боку податкові адміністрації повинні мати доступ до необхідної інформації, а з другого боку працювали гарантії захисту законних інтересів платників податків, зберігалась конфіденційність інформації про платника податків.

В цьому контексті, першочерговим завданням, яке стоїть перед органами державної влади України, відповідальними за податкову політику та адміністрування, є інтенсифікація міжнародних податкових відносин, максимальне використання сучасних міжнародно-правових інструментів для цілей виконання внутрішнього податкового законодавства, а також виконання зобов'язань, що випливають із міжнародних угод, та в цілому створення позитивного іміджу нашої держави на світовій арені

Сьогодні дуже актуальним є питання удосконалення податкового законодавства України, яке, за оцінкою багатьох внутрішніх та зовнішніх експертів, є недостатньо узгодженим, цілісним та спрямованим на захист потенційних інвесторів. Це, безперечно, є одним із чинників ускладнення інтеграції України до світового економіко-правового простору. Отже, активне збільшення кількості міжнародних угод у сфері оподаткування сприятиме підвищенню поваги до України як правової держави у світовому співтоваристві і як наслідок цього — зацікавленості іноземних інвесторів у співпраці з українськими суб'єктами господарювання та захисту інтересів українських платників податків.

Література:

1. Implementing the Tax Transparency Standards: A Handbook for Assessors and Jurisdictions. Assessment by the Global Forum on Tranparency and Exchange of Information for Tax Purposes / OECD, Paris, 2011. – 224 p.

2. Tax Transparency 2014: Report on Progress [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/tax/transparency/GFannualreport2014.pdf.

ВПЛИВ ТРАНСКОРДОННОЇ ОНЛАЙН ТОРГІВЛІ НА МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА В УКРАЇНІ

Григор'єва Л.В., к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет

Поступово збільшується частка українців, які здійснюють купівлі онлайн та все частіше віддається перевага іноземним Інтернет-магазинам. У порівнянні з іноземними конкурентами вітчизняний імпортер зобов'язаний виплачувати всі необхідні митні платежі і податки. Водночас, товари, що заходять в Україну через іноземні Інтернет-магазини та не перевищують загальну вартість у 150 євро, взагалі звільнені від митного оформлення [1].

Завдяки нижчим цінам, зарубіжні оператори отримали невиправдану цінову конкурентну перевагу. Використовуючи пільгові умови, як іноземні продавці, так і вітчизняні, як легальні, так і тіньові оптимізатори, отримують у такій ситуації максимальну вигоду. Вони нерідко розбирають товари, дрібнять їх і ввозять у невеликих посилках в Україну без належних відрахувань, а після цього знову об'єднують у товарні партії та продають. За окрему плату з цим допоможуть відомі поштово-логістичні оператори. Перевізники спеціально відкривають нові види послуг, фактично пропонуючи безмитну доставку товару, його консолідацію та групування. У результаті нерівної конкуренції транскордонна онлайн торгівля тіснить з ринку традиційний роздріб.

Традиційні магазини роздрібної торгівлі мають чітко усвідомлювати, що модель поведінки споживача змінилась, а саме покупці: використовують мобільні телефони для порівняння цін під час здійснення покупок у традиційних магазинах; за допомогою телефону запитують поради у друзів або родичів під час традиційного шопінгу; фотографують мобільним телефоном товари, що мають намір купити для обдумання доцільності покупки; мають лояльність до безготівкової оплати товарів та всі умови для цього.

Тобто традиційний магазин стає своєрідним демонстраційним залом, де споживач може визначитись з розміром та якістю товарів тощо, а потім здійснювати купівлю у онлайн режимі через Інтернет-магазин. Найбільш яскравим прикладом є роздрібна торгівля одягом, де все менше покупців доходять до каси по розрахунок. Існує велика спокуса дочекатись розпродажу на оригінальному Інтернет-магазині та придбати товар за урази нижчою ціною, або ж й у нерозпродажний період ціна є більш привабливою. Змінилась і поведінка роздрібних покупців оптово-роздрібних ринків України, які переорієнтувались на товари з Китаю, встановлюючи націнку у 200 та більше відсотків. Зараз вітчизняна роздрібна торгівля ще не помічає загроз від іноземних проектів. Хоча є кілька фактів, які свідчать про зворотну ситуацію. Тільки на AliExpress, за даними Similar web, за жовтень 2016 року було 29 млн. переглядів від резидентів України [2], більше того, Україна входить у п'ятірку країн-лідерів за переглядом цього сайту (рис. 1).



Рис. 1. **Динаміка відвідування сайту aliexpress.com у жовтні 2016 року**

На Sportsdirect, одному з найбільших за товарообігом у Європі Інтернет-магазині, за жовтень 2016 року було 698 тис. переглядів від резидентів України [3]. Україна й тут входить до країн-лідерів за переглядом (рис. 2).



Рис. 2. **Динаміка відвідування сайту sportsdirect.com у жовтні 2016 року**

Євро інтеграційні бажання України як країни мають втілення й у поглибленні економічних зв'язків з країнами Європейського Союзу.

Отже, логістичні оператори та фінансові компанії з кожним роком створюють все більш зручні умови та нові продукти, тим самим формуючи лояльність українських покупців до іноземних Інтернет-магазинів. Роздрібні споживачі перестають боятися замовляти у віддалених магазинах та прагнуть купувати якісні та недорогі товари, незважаючи на необхідність доставки.

Література:

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

2. Similarweb [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.similarweb.com.

3. Similarweb [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.similarweb.com.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ

Деділова Т.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Згідно Конституції України основними цінностями нашої держави визначено життя, здоров'я і безпеку її громадян. Однак сучасні реалії життя українців яскраво свідчать про недотримання державою основних принципів щодо збереження таких цінностей в наслідок низького рівня безпеки дорожнього руху (БДР). За результатами оцінки травматизму та смертності на вітчизняних автомобільних шляхах Україна є безумовним лідером серед європейських країн. Крім того, актуальність проблеми підвищення БДР зумовлено вкрай незадовільним технічним станом автомобільних доріг, недостатнім рівнем розвитку транспортної інфраструктури, недосконалістю системи державного контролю в сфері БДР тощо.

Водночас шлях євроінтеграції України та становлення нашої держави як повноцінної учасниці європейського співтовариства вимагає розробки нових засобів та методів управління БДР в контексті співробітництва з провідними міжнародними транспортними організаціями та участі в реалізації відповідних проектів та програм.

Метою дослідження є виявлення проблем взаємодії України та Європейського Союзу в сфері безпеки дорожнього руху за проектом TRASECA та пошук відповідних перспектив їх розв'язання на основі застосування сучасних інструментів аналізу, оцінки та управління.

Стратегічний курс України до євроінтеграції супроводжується активним реформуванням усіх систем життєдіяльності країни в тому числі й системи забезпечення безпеки дорожнього руху, управління якою за останнє десятиріччя характеризується як кризове та відзначається нездатністю швидкого реагування до стратегічних змін відносно вимог, якості й умов її функціонування.

Головними перешкодами на шляху підвищення ефективності системи БДР України на теперішній час є недосконала державна політика в сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, розподіл та перерозподіл управлінських функцій щодо її належного підтримання між органами виконавчої влади, системна криза дорожнього господарства, проблеми технічного забезпечення контролю за дотриманням БДР тощо.

За офіційними даними Державної служби статистики України [1] в 2014 р. в Україні зареєстровано 153154 ДТП, у тому числі з постраждалими 25820 пригод, в яких 4420 особи загинуло та 31966 осіб отримали тілесні ушкодження (табл. 1).

Країни ЄС прийняли Директиву 2008/96/ЄС від 19 листопада 2008 року «Про управління безпекою дорожньої інфраструктури, а також забезпечення високого рівня безпеки транс'європейської мережі автодоріг».

Таблиця 1

ДТП на території України за період 2010-2015 рр.

Рік	*Дорожньо-транспортні пригоди на дорогах і вулицях**		*Потерпілі у дорожньо-транспортних пригодах, осіб*	*з них*	
	кількість, одиниць	*у тому числі зі смертельним наслідком*		*загинуло*	*поранено*
2010	31914	4223	43850	4875	38975
2011	31281	4344	43086	4908	38178
2012	30699	4507	42650	5131	37519
2013	30681	4301	42354	4833	37521
2014**	25820	…	36386	4420	31966
2015***	82110	…	15016	2315	18938

* Кількість дорожньо-транспортних пригод, в яких були постраждалі

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*** період з 01.01.2015 по 31.08.2015

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

Метою Директиви є встановлення процедур, що забезпечують відносно високий рівень дорожньої безпеки всієї транс європейської мережі, а також передбачено проведення аудитів безпеки на стадії проектування, будівництва та експлуатації доріг.

Україна, через територію якої пролягає значна кількість міжнародних транспортних коридорів, не може стояти осторонь поставленої мети і зобов’язань забезпечити гарантію високого рівня безпеки.

У зв’язку з цим останнім часом все активніше відбувається міжнародна взаємодія транскордонних країн в сфері взаємодії за окремими транспортним проектами, в т.ч. відносно безпеки дорожнього руху.

Прикладом такої взаємодії є проект TRASECA, який було створений під егідою ЄС, та на фінансування якого щорічно ЄС виділяє 9-11 млн. євро на рік. Даний проект налічує чотири робочі групи за такими напрямами як автоперевезення, залізничні й морські перевезення, торгівля.

Сьогодні в Україні діє проект «TRASECA Безпека дорожнього руху II», який передбачає співпрацю Міністерства інфраструктури України з ЄС та ООН щодо підвищення рівня БДР відповідно до до Угоди асоціації з ЄС та Глобального плану ООН у рамках Десятиліття дій з забезпечення БДР 2011-2020 років.

Література:

1. Транспорт / Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

ДІАГНОСТИКА І МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Коваль Я.С.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Кризові ситуації, які виникають вимагають якомога швидшого подолання, локалізації наслідків методами антикризового управління.

Антикризове управління можна визначити як систему управлінських заходів та рішень щодо діагностики, попередження, нейтралізації і подолання кризових явищ та їх причин на усіх рівнях економіки. Воно повинно охоплювати усі стадії розвитку кризового стану, в тому числі і його профілактику та попередження.

Система антикризового управління володіє властивостями, які забезпечують особливий механізм управління: гнучкість і адаптивність, здатність до диверсифікації та своєчасного ситуаційного реагування, а також можливості ефективно використовувати потенціал банківської установи та неформальні методи управління. У першу чергу система антикризового управління повинна базуватися на діагностиці ситуації в банківській сфері [1].

Діагностика – це категорія антикризового управління, яка характеризується специфічним порядком зв'язків, структурою, функціями. Метою діагностики в антикризовому управлінні є своєчасне виявлення ознак і природи кризи, а також локалізації небажаного впливу.

Діагностика фінансової стійкості банківської діяльності повинна здійснюватися під час проведення моніторингу фінансової стійкості банківської діяльності. У свою чергу моніторинг фінансової стійкості банківської діяльності виступає частиною наглядових функцій центрального банку. Основна його мета – забезпечення органів державного управління і банківської системи інформацією, що відображає результати діяльності банківського сектора та вплив чинників, які визначають стійкість банківської системи. Тому, оскільки одним із завдань моніторингу фінансової стійкості є оцінка системних ризиків, необхідно також широко використовувати сучасні прийоми і інструменти ризик-менеджменту [3].

У зв'язку з тим, що в останні роки значно збільшилася кількість виникнення системних криз фінансових систем окремих країн, наслідки яких впливають на розвиток світового фінансового простору, міжнародні органи регулювання прийняли рішення про необхідність розробки індикаторів, які спроможні не тільки кількісно оцінити стійкість фінансової, у тому числі банківської системи, але і передбачати вірогідність виникнення небезпечних ситуацій. Перша – базові показники, які забезпечують необхідний мінімум для аналізу фінансового сектора та розраховуються виключно за даними звітності банків. Друга частина – додаткові показники, які розраховуються на підставі звітності банків та інших суб'єктів фінансового ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників фінансової стійкості банківської діяльності

Група показників	*Показники*
Основна група показників (CoreSet)	
Показники достатності капіталу	відношення капіталу до зважених активів з урахуванням ризику; відношення капіталу першого рівня до зважених активів з урахуванням ризику;
Показники якості активів	відношення простроченої заборгованості до загального обсягу наданих кредитів; відношення простроченої заборгованості, за винятком резервів до капіталу; галузева структура кредитного портфеля; відношення великих ризиків (кредитних, валютних, позабалансових зобов'язань) до капіталу;
Показники дохідності і рентабельності	рентабельність активів; рентабельність капіталу; відношення чистих процентних доходів до валового доходу; відношення непроцентних доходів до валового доходу;
Показники ліквідності	відношення ліквідних активів до сукупних активів; відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;
Показники чутливості до ринкового ризику	структура активів за термінами; структура зобов'язань за термінами; відношення чистої валютної позиції до капіталу;
Додаткові показники	
Загальний стан банківської установи	відношення капіталу до активів; географічна структура кредитного портфеля; відношення сукупних вимог похідних фінансових інструментів до капіталу; відношення сукупних зобов'язань похідних фінансових інструментів до капіталу; відношення доходів від торгівлі цінними паперами до сукупного доходу; відношення витрат на утримання персоналу до непроцентних доходів; різниця між ставками за кредитами і депозитами; відношення банківських депозитів до кредитів; відношення кредитів в іноземній валюті до загального обсягу кредитів; відношення зобов'язань в іноземній валюті до загального обсягу зобов'язань.
Показники ринкової ліквідності	середня різниця між ціною попиту і пропозицією на ринку цінних паперів; середньоденний показник обороту на ринку цінних.

Джерело складено автором на основі [2]

Створення системи моніторингу фінансової стійкості банківської діяльності є важливим стратегічним завданням, в першу чергу це стосується органів банківського нагляду Національного банку України.

На сьогодні використовується рейтингова система CAMELS, але значно слабкими компонентами щодо оцінки є аналіз надходжень та чутливість банківської діяльності до ринкових ризиків.

Тому, слід розробити окрему систему діагностики і моніторингу фінансової стійкості банківської діяльності, яка б надавала можливість оцінити розвиток банківської діяльності України з урахуванням макро- і мікро-особливостей, що в свою чергу дає підстави для визначення антикризових заходів.

Література:

1. Дмитров С.О. Фінансовий моніторинг в банку: Навчальний посібник / С.О. Дмитров, В.В. Коваленко, А.В. Єжов, О.М. Бережний; За ред. С.О. Дмитрова, В.В. Коваленко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2014. – 336 с.
2. Моісеєв С.Р. Аналітика центральниххх банків: огляд конометричних моделей / С.Р. Моісеєв // Фінанси і кредит. – 2014. – № 11. – С. 119-124.
3. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Л. О. Примостка. – К: КНЕУ, 2015. – 316 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТРАНЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ЩО ОТРИМАЛИ СТАТУС УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Коновалов Ю.О.
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

У сучасному світі, щоб не відставати від безперервних змін в діловому середовищі митні органи повинні бути гнучкими та вміти пристосуватися до потреб бізнесу. Нова комп'ютеризована система транзиту (далі - НКТС) служить інструментом управління системою транзиту.

НКТС використовується як для зовнішнього так і для внутрішнього транзиту Європейського Союзу. Крім того НКТС враховує всі можливі комбінації нормальних і спрощених процедур при від'їзді (уповноважений вантажовідправник), а також в місці призначення (уповноважений вантажоодержувач).

Використання обох спрощених процедур являє собою оптимальне використання ресурсів в рамках НКТС. Можливість проведення всіх процедур у власних приміщеннях та обміну інформацією з митними органами у електронному форматі, безперечно, є найбільш швидким, зручним, безпечним і економічним способом ведення діяльності для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Уповноважений вантажовідправник оформлює транзитну декларацію у НКТС в митному органі відправлення і вказує на транзиті контрольний номер гарантії. Перед випуском митний орган відправлення просить орган подання гарантії перевірити цілісність та достовірність гарантій щодо наступної інформації залежно від рівня моніторингу (суми гарантії достатньо (у разі комплексної гарантії, – чи достатньо наявної суми гарантії); гарантія дійсна у всіх сторонах-учасницях Конвенцій, залучених до транзитної операції; гарантію видано на ім'я принципала.

Потім митний орган відбуття просить орган подання гарантії перевірити та зареєструвати використання гарантії.

Орган подання гарантії реєструє використання та інформує митний орган відбуття. Декларація подається в електронному вигляді з офісу уповноваженого товаровідправника [1, 2]:

1. Уповноважений вантажовідправник готує вантаж на своїй території. Товари не перевіряються митним органом відправлення.

2. До обов'язків митниці відправлення належить: прийняття або відхилення транзитної декларації в НКТС; встановлення / обмеження по часу для процедури транзиту; прийняття рішення про випуск товарів для процедури транзиту; надіслання електронних повідомлень уповноваженому вантажовідправнику і заявленому митному органу призначення.

3. Уповноважений вантажовідправник перевозить вантаж до місця призначення. Це повинно бути зроблено протягом терміну, передбаченого митним органом відправлення

4. Уповноважений вантажоодержувач: приймає поставку товарів в своїх приміщеннях; надсилає повідомлення про прибуття в компетентний митний орган призначення; обробляє управлінське рішення від митниці призначення; розвантажує товар після отримання дозволу вивантаження з митниці місця призначення і спрямовує результати експертизи товарів в митницю призначення.

5. Митниця відправлення: обробляє результати контролю в місці призначення; знімає вантаж з контролю; посилає повідомлення про зняття з контролю уповноваженому вантажовідправнику.

У разі відсутності можливості використання електронної системи транзиту, або збою даної системи на митниці в місці призначення уповноважений вантажоодержувач має надати альтернативне підтвердження того, що процедура транзиту закінчена.

Законодавством визначено три категорії документів, що можуть прийматися компетентними органами країни відбуття у якості альтернативного підтвердження того, що процедура транзиту закінчилася або може вважатися такою, що закінчилася.

Будь-який інший документ не є прийнятним у якості альтернативного підтвердження.

Таке альтернативне підтвердження складається з будь-якого документа, засвідченого митними органами держави-члена або країни призначення при загальному транзиті (сторони-учасниці Конвенцій), із зазначенням облікового номера транзитної декларації, що ідентифікує товари, про які ідеться, та встановлює, що їх було представлено до митного органу призначення або уповноваженому вантажоодержувачу.

Компетентний орган країни відбуття може вважати, що альтернативне підтвердження дозволяє закінчити процедуру, якщо немає офіційного підтвердження впродовж визначеного строку.

Якщо офіційне підтвердження отримано пізніше, у випадку недоступності системи, воно має пріоритет над альтернативним підтвердженням.

Література:

1. Using the New Computerised Transit System to move goods across the EU and Common Transit countries [Electronic resource]. – Access to the website: https://www.gov.uk/guidance/using-the-new-computerised-transit-system-to-move-goods-across-the-eu-and-efta-countries#history.
2. Transit (simplifications of the transit procedure - Community transit) [Electronic resource]. – Access to the website: http://ec.europa.eu/ecip/model_ transactions/transit/transit_simplifications/step4_en.htm.

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Корженівська Н.Л., к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет

Посилення тенденцій в напрямку активізації зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів господарювання зумовлює поглиблення питань щодо забезпечення захисту їх інтересів за умов посилення конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках.

Реалії сьогодення визначають умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємницькими структурами, що «зумовлюють виникнення специфічного поля, який може мати негативний вплив, що з певною ймовірністю загрожує економічній безпеці суб'єкту господарювання» [1].

Особливий вплив на підприємницьку діяльність справляє глобальна інтеграція та транскордонне співробітництво між державами. Перспективи підприємств здійснювати діяльність на зовнішніх ринках сприяють пристосуванню економіки країни до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки, так званого, відкритого типу. Саме тому регулювання та розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це суттєвий фактор підвищення ефективності підприємницької діяльності на макро- та мікрорівнях.

Вихід на зовнішні ринки для підприємств ускладнений особливостями законодавчого та нормативно-правового регулювання діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також недосконалістю організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку підприємств-суб'єктів ЗЕД [2].

Складові економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємництва в Україні формуються на основі комплексу чинників, що визначають стратегію для одних та пріоритети для інших. Це залежить від галузевого спрямування напрямку діяльності, розміру підприємств, їх форми власності, адаптивних можливостей, гнучких підходів у здійсненні управлінської діяльності тощо.

Важливим чинником безпекової складової здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств є недосконаліть інституційного середовища та інвестиційного клімату, ефективної системи соціального захисту та розвитку сільських територій.

Інфраструктурне забезпечення також має значний вплив на економічну безпеку здійснення експортних операцій, що проявляється у недостатності обсягів терміналів для зберігання продукції, транспортних засобів, логістичних можливостей. Отже, підприємницька діяльність потребує значної уваги в напрямку забезпечення її економічної безпеки в умовах розвитку глобалізаційних процесів та пошуку нових ринків збуту.

Література:

1. Яременко О.Ф. Формування концепції забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємств / О.Ф. Яременко. - Вісник Хмельницького національного університету. – №3. – Т. 3. – 2012. – С. 28-32.

2. Алексєєва Т.І. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності / Т.І. Алексєєва. – Вісник НТУ «ХПІ». – № 7 (981). – 2013. – С. 3-9.

ВАРІАТИВНО-ІНТЕРПРЕТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗУВАННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У МИТНОМУ РЕЖИМІ ПЕРЕРОБКИ НА МИТНІЙ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Коць І.І.
Національний університет «Львівська політехніка»

Вітчизняна практика ведення зовнішньоекономічної діяльності свідчить про динамічне поширення толінгових операцій у підприємницькому середовищі, які ґрунтуються на співпраці українського підприємства із зарубіжним партнером щодо виконання низки переробних робіт із давальницькою сировиною та завершуються, як правило, виготовленням на цій основі готової продукції для контрагента. При цьому за даними офіційної статистики вітчизняні суб'єкти господарювання у толінговій взаємодії переважно виконують роль переробного підприємства, що не є випадковістю, а об'єктивно зумовленою тенденцією з огляду на скрутний фінансовий стан значної частини національних товаровиробників, незадовільний рівень їхньої платоспроможності та фінансової незалежності, довготривалі простоювання виробничих потужностей, масові втрати кадрового потенціалу, тощо. Варто зазначити, що толінгові операції є одним із видів зовнішньоекономічних операцій, що регулюються спеціальною нормативно-правовою базою та можуть реалізовуватись за різними схемами і варіантами. Це зумовлює варіативний характер толінгових операцій та ставить контрагентів перед вибором найбільш оптимальної схеми їхньої здійснення для кожної із сторін з урахуванням реального стану справ та інтересів останніх.

З метою встановлення комплексного різноаспектного уявлення про множину можливих варіантів реалізації толінгових операцій розроблено варіативно-інтерпретаційну модель організування таких операцій у митному режимі переробки на митній території України (рис. 1).

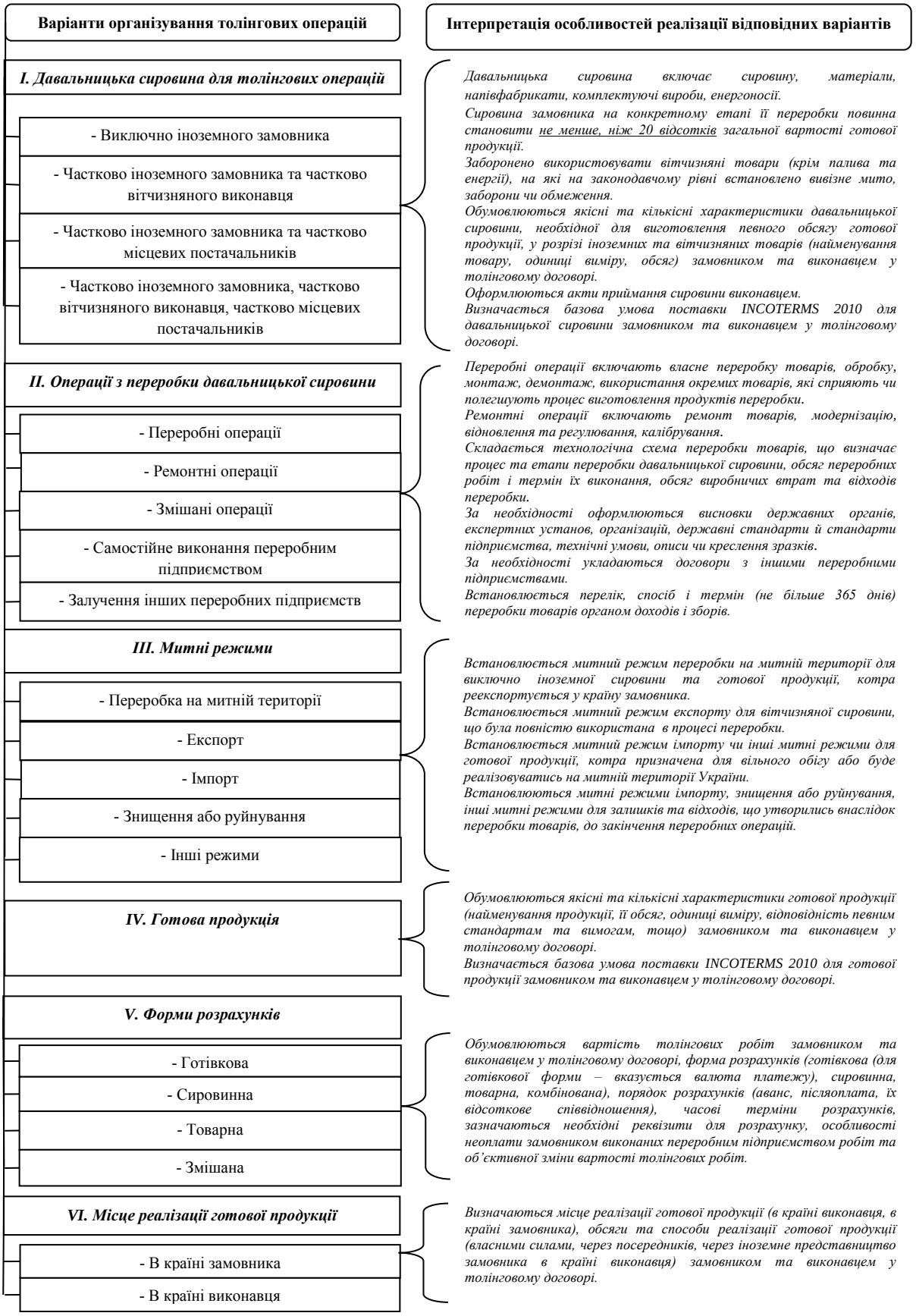


Рис. 1. **Варіативно-інтерпретаційна модель організування толінгових операцій у митному режимі переробки на митній території України**

Запропонована модель охоплює різні варіанти проведення толінгових операцій за їх невід'ємними елементами та паралельно обґрунтовує ключові особливості реалізації відповідних варіантів. Така модель є допоміжним прикладним інструментом для контрагентів толінгової взаємодії при укладанні толінгового контракту, адже дає змогу обрати оптимальний варіант здійснення толінгових операцій із множини можливих варіантів на підставі порівняння особливостей їх реалізації.

Варто також зазначити, що оскільки порядок здійснення толінгових операцій регулюється на законодавчому рівні, то важливим є чітке й однозначне визначення та відображення у толінговому контракті усіх умов, варіантів, особливостей, обставин їхньої реалізації, прав, обов'язків та сфери відповідальності кожної сторони толінгової взаємодії у напрямі досягнення оптимального консенсусу інтересів. Це дасть змогу забезпечити правомірність реалізації толінгових операцій та налагодження ефективної співпраці не лише між партнерами, але й з державними органами влади, зокрема органом доходів і зборів.

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Лютак О.М., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

В умовах глобалізації діяльність підприємства на інтернаціональному рівні слугує обов'язковою умовою ефективного використання спеціалізації та кооперації. Розширення виробничих потужностей, використання ефекту масштабу виробництва можливе лише на основі долучення підприємства до світових ринків. Саме тому оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства та визначення резервів щодо її покращення визнає окрему сферу при управлінському аналізі та формуванні управлінських рішень підприємств туристичної сфери. Управлінський аналіз є самостійним видом економічного аналізу, виникнення якого пов'язане з розвитком сучасних умов і технологій управління. Об'єктом дослідження при цьому є система управління суб'єктів господарювання. Під управлінським аналізом слід розуміти комплексне дослідження спеціалістами економічного підрозділу (служби внутрішнього аудиту або аналітичного департаменту) системи управління суб'єкта господарювання з метою підвищення її якості та ефективності на основі використання сучасного аналітичного інструментарію. Ототожнювати управлінський аналіз і внутрішньогосподарський аналіз щонайменше некоректно; більше того, в цьому немає ніякої необхідності й доцільності, оскільки внутрішньогосподарський аналіз, міжгосподарський аналіз і галузевий аналіз являють собою види економічного аналізу за сферою використання [1]. У практиці ЗЕД управлінський аналіз вбирає в себе специфіку даного функціонального напряму діяльності і має свої визначальні характеристики.

Управлінський аналіз зовнішньоекономічної діяльності виник під впливом бурхливого розвитку міжнародної і комерційної діяльності транснаціональних корпорацій, поглиблення міжнародного розподілу праці та розвитку міжнародної економічної інтеграції. Будучи складовою частиною загальнофірмового аналізу, управлінський аналіз зовнішньоекономічної діяльності стосується до загальної зовнішньої стратегії підприємства, що є основним орієнтиром при організації управління ЗЕД у галузі міжнародного туризму. Загальними в своїй основі для внутрішнього і зовнішнього аналізу є також принципи і функції управління, технологія ухвалення рішень, основні методи управління та інше. Однак слід зауважити, що управлінський аналіз зовнішньоекономічної діяльності має і свої специфічні риси.

Це обумовлюється особливостями об'єкту управління, зокрема, тим, що: керована господарська діяльність підприємства здійснюється в іншій (зовнішній) сфері і на іншому (міжнародному) рівні; охоплюється більш широкий територіальний простір, різний за наявністю природних багатств, кліматичних, тимчасових і інших чинників; в світогосподарчих зв'язках бере участь значно більша кількість господарюючих суб'єктів, що функціонують в різних політичних, економічних, правових і культурних умовах і мають свої уявлення про цінності; суб'єктами ЗЕД виступають не тільки підприємства і виробничо-господарські комплекси, але і держави з своєю зовнішньоекономічною політикою, з своєю стратегією у сфері ЗЕД, своєю сукупністю інструментів впливу на цю сферу; в міжнародній сфері широко використовуються міждержавні інструменти і засоби дії на зовнішньоторговельні й інші відносини господарюючих суб'єктів [2].

Вищезазначене надає можливість вважати, що управлінський аналіз ЗЕД підприємств туристичної сфери – відносно самостійна частина загального управлінського аналізу підприємства, що має свої специфічні цілі, завдання і функції, свої закономірності, правила і норми. В умовах жорсткої конкуренції управлінський аналіз зовнішньоекономічної діяльності та формування на основі нього нових управлінських рішень набуває актуальності і життєво необхідної складової ефективного розвитку підприємства [3, с. 22].

Як і будь-яка управлінська діяльність, що ґрунтується на функціях менеджменту, управлінський аналіз зовнішньоекономічної діяльності використовує такий же функціональний підхід. Зокрема виокремлюють планування, організацію та контроль ЗЕД підприємства, що мають свої визначальні характеристики та специфіку. Мотивація, як функція менеджменту відображена у загальній структурі управлінського аналізу та реалізації управлінського рішення і стосується усіх підрозділів суб’єкта господарювання незалежно від аспектів їх діяльності, в тому числі і зовнішньоекономічної. Бізнес-діяльність у сфері міжнародного туризму продовжує динамічно розвиватись і врахування управлінських принципів щодо розбудови бізнесу, інтернаціоналізації та транснаціоналізації своєї діяльності є обґрунтованими та актуальними в сучасних умовах.

Література:

1. Сіменко І.В. Управлінський аналіз: протиріч у формуванні термінології. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ portal /Soc_Gum/Tiru /2009_28_3/41.pdf

2. Твердохлєб Є.С. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/tverdohleb.pdf

3. Управлінський аналіз: навч. посібник. / За заг. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк, 2013. – 1002 с.

НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БОЛІВІЇ

Мельник В.М.,член Української асоціації зовнішньої політики, член Американського товариства юридичної історії, стипендіат Інституту міжнародних відносин Вроцлавського університету

"Договір між Болівією та Перу від 20 жовтня 2010 року про передачу Болівії перуанської ділянки під будівництво гавані" є назвичайно важливою подією для сучасної системи міжнародної економіки. Згідно з цим договором Болівія отримала в оренду на 99 років територію на відстані десяти кілометрів від портового міста Ілo. Президент Перу Алан Гарсія під час урочистої церемонії двостороннього підпису договору зазначив журналістам The Guardian: "Це несправедливо, що Болівія не має власного виходу до моря. У Болівії є таке ж саме право на Тихий Океан, як і в інших країн". Ево Моралес підкреслив, що для Болівії подальше будівництво порту важливе і як факт геополітичної спільності між Перу та його країною, і як величезний шанс пришвидшити заплановану ним переорінтацію експортного потенціалу Болівії із США та Бразилії на Китай, Японію, країни Південно-Східної Азії. При цьому ми підкреслимо, що під час своїх публічних виступів Ево Моралес неодноразово запрошував також інвесторів із Східної Європи взяти участь в реалізації "Тихоокеанської стратегії Болівії".

Вказаний випадок створив дуже цікавий прецедент для міжнародного морського публічного права. Наразі відбувається активне будівництво болівійського порту, заявлено про організацію базованого поблизу Ілo торгівельного флоту Болівії. Оренда території однією державою в іншої на певний чітко визначений строк не є новинкою для теорії та практики міжнародного права, але наш інтерес до випадку з Ілo базується на встановленні особливого характеру юрисдикції.

Це пов'язано передусім з геополітичними планами Болівії. Ево Моралес зазначив, що юрисдикція в околицях Ілo буде спільною "перуансько-болівійською". Перуанські пропозиції щодо створення вільної економічної зони, що лунали неодноразово в науково-експертному середовищі, не знайшли своїх прихильників у Міністерстві економіки Болівії.

Незважаючи на ряд заплутаних формальностей, повноцінні права губернатора порту належать президенту Моралесу. Створено спеціалізовні митне та податкове управління, інспекцію флоту.

Експерти та науковці з Чилі неодноразово висловлювали занепокоєння з приводу можливості перетворення цього порту в “міжнародний центр контрабанди” і “лігво територистів”. На даний момент, чилійська дипломатія робить все задля того, щоб локалізувати болівійські спроби запустити “Тихоокеанську стратегію” або хоча б “маргіналізувати” значення порту. Зрозуміло, що це пояснено як геополітичними міркуваннями, так і очікуванням зростання ролі Болівії в економічному співробітництві Тихоокеанського регіону. Чилійців хвилює можливість суттєвого розширення територіальних вод Болівії за рахунок перетворення порту на великий міжнародний центр. Крім того, історичний досвід показує, що Чилі надзвичайно насторожено відноситься до будь-яких спроб Перу та Болівії об'єднати свої зусилля задля досягнення спільної мети.

Наприклад, сьогодні на багатьох наукових заходах та юридичних конференціях в Чилі обговорюється необхідність перегляду положення Женевської конвенції по морському праву, що встановлює ліміт на ширину територіальних вод в 12 миль. Чилійські юристи намагаються доводити, що для країн, що “лише орендують” приморську територію, такий ліміт не повинен перебільшувати 3 милі.

Дуже цікавим виглядає той факт, що Ево Моралес, після ратифікації Національним Конгресом Договору від 20 жовтня 2010 року, заявив про необхідність жорсткого контролю “в нових територіальних водах” над усіма приватними морськими суднами. Пріоритет в торгівлі, як зазначив Моралес, буде надано державним суднам і тим приватним компаніям “країн, що розвиваються”, котрі інвестуватимуть в болівійський проект.

Вже 11 вересня 2015 року стало відомо про залучення кількох китайських холдингів до будівництва болівійського порту. Було прийнято рішення назвати гавань іменем Мігеля Грау. За попередніми оцінками, порт, будівництво якого нині інтенсивно триває, буде коштувати болівійцям спільно з китайськими інвесторами 2 млрд. доларів.

Поки що, болівійський порт знаходиться в стані будівництва, що викликає достатньо жваві дискусії в болівійському політикумі, лунають нарікання правоцентристів. Реалізація такого (для сучасної Болівії наймасштабнішого) плану потребує серйозних фінансових вливань. Погіршення відносин із США внаслідок “лівого повороту” Моралеса та його відмови співпрацювати з МВФ дуже позначилось на економічній ситуації в країні. Будівництво власного порта спрямоване на заміщення “партнерства” з американцями на партнерство з азіатами. Однак, Болівія потребує серйозних інвестицій. Саме тому цей проект має величезний інтерес з точки зору тактики спрямування української зовнішньої політики. Нам необхідно встановити зону власного впливу в Південній Америці та підвищити рівень економічної співпраці.

Україна повинна мати на увазі, що участь в реалізації “Тихоокеанської стратегії Болівії” дозволить отримати великі дивіденди у вигляді доступу до болівійської сировини, офіційного дозвілу на відкриття власних підприємств (стратегічний інтерес для України представляють олово, нафта, газ, вольфрам). Величезну зацікавленість українські менеджери зобов'язані проявити до можливості встановити прямі (без жодних посередників!) контакти з цією латиноамериканською країною, що при правильному розрахунку забезпечить Україну рядом товарів стратегічної сировини по зменшеній ціні та дозволить Україні вперше створити власний геополітичний плацдарм на теренах Південної Америки. “Ціна” такого кроку — визнання боліваріанських ідей та привітне ставлення до “лівого повороту”. Однак, хіба ми самі, принаймні на психологічному рівні, не хочемо “вдало” поєднати радянський досвід із капіталізмом?

ВИДИ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Мішин О.Ю., к.е.н., доцент
Мішина С.В., к.е.н., доцент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Кадрова безпека є запорукою ефективного функціонування будь-якого підприємства, організації чи установи. І, водночас, загрози кадровій безпеці можуть спричинити виникнення кадрових ризиків та реальних небезпек, що спричиняють негативні відхилення в діяльності суб’єктів господарювання, втрати економічних вигід.

Питання кадрової безпеки знайшли відображення в працях таких учених як: Мехеда Н. Г. та Марени А. І. [1], Момот Т. В. та Чжан Х.Ю. [2], Назарова Г. В. та Лобазов С.М. [3], Отенко І. П. та Преображенська О. С. [4].

В міжнародному бізнесі кадрова безпека має свої специфічні особливості і види. Тому, подальшого дослідження потребують питання класифікації кадрової безпеки міжнародного бізнесу, що і обумовило мету дослідження.

У працях Назарової Г.В. і Лобазова С.М. [3] та Момот Т.В. та Чжан Х.Ю. [2] в рамках формування системи індикаторів оцінки кадрової безпеки виділено такі її складові, як:

- соціально-мотиваційна безпека;
- професійна безпека;
- антиконфліктна безпека;
- безпека життєдіяльності.

На основі опрацювання джерел [1– 4] авторами запропоновано багатокритеріальну класифікацію кадрової безпеки міжнародного бізнесу (рис.).

Як на думку авторів, доцільним є виділення таких видів кадрової безпеки міжнародного бізнесу як: професійна безпека, безпека життя, міграційна безпека, безпека праці, мотиваційна, соціально-психологічна та кар’єрна безпека.

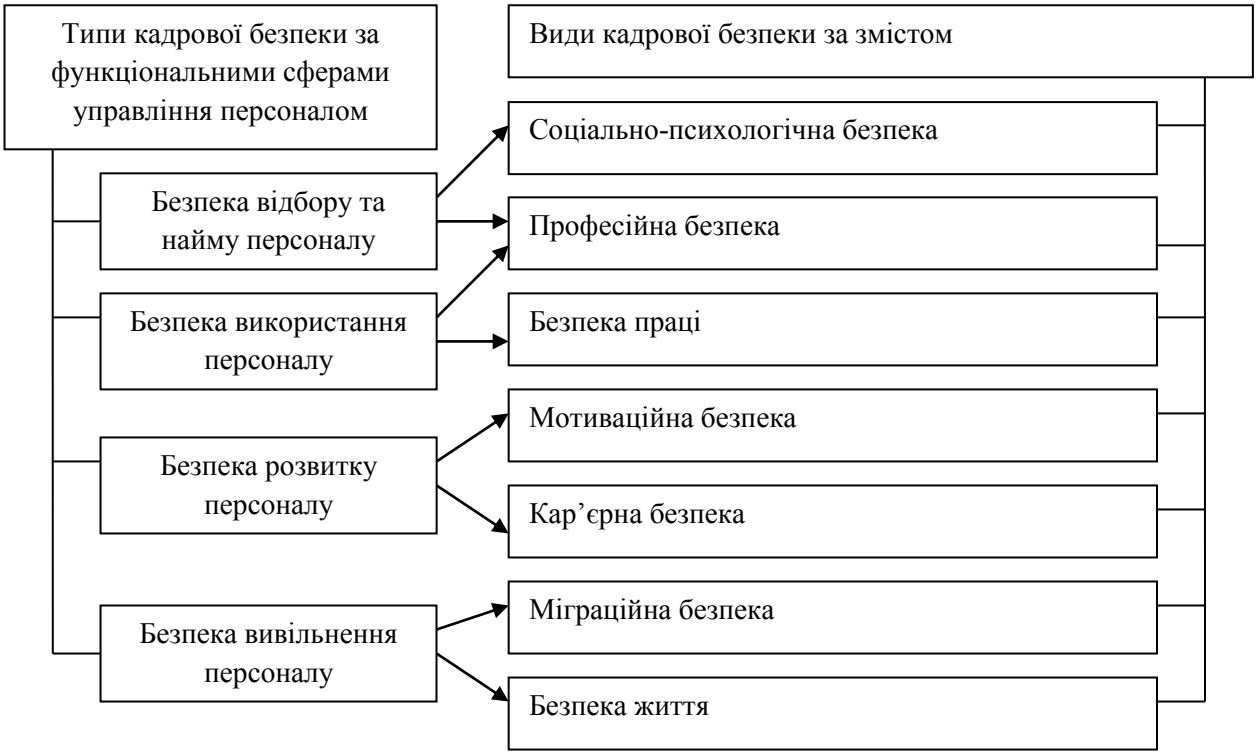


Рис. 1. **Види кадрової безпеки міжнародного бізнесу**

Всі ці види кадрової безпеки, як на нашу думку, доцільно згрупувати за функціональними сферами управління персоналом.

Так, до безпеки відбору і найму доцільно віднести професійну та соціально-психологічну безпеку; до безпеки використання – професійну та безпеку праці; до безпеки розвитку персоналу – мотиваційну та кар'єрну безпеку; до безпеки вивільнення – безпеку життя та міграційну безпеку. Спільним видом для безпеки відбору та найму є професійна безпека.

Авторами в системі кадрової безпеки міжнародного бізнесу виділено міграційну безпеку, оскільки існує значний рівень ризику втрати кращих кадрів із-за їх ймовірної міграції за кордон.

Все частішими є й випадки міжнародного хедхантингу або ж самостійного працевлаштування персоналу на фірмах іноземних партнерів та конкурентів.

Цей вид кадрової безпеки може мати місце й на підприємствах вітчизняного бізнесу, проте не має пріоритетної ролі, тому, як правило, не виділяється як окремий вид кадрової безпеки.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення класифікації кадрової безпеки міжнародного бізнесу за рахунок використання багатокритеріального підходу та виділення міграційної безпеки.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в можливості розробки класифікації загроз кадровій безпеці за її видами, виділеними в рамках запропонованої авторами багатокритеріальної класифікації.

Література:

1. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н.Г. Мехеда, А. І. Маренич // Фінансовий простір: міжнародний науково-практичний журнал. – 2012. – № 2 (6). – С. 38-45.
2. Момот Т.В. Визначення індикаторів кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки / Т. В. Момот, Х. Ю. Чжан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 266-271.
3. Назарова Г.В. Удосконалення методики розрахунку інтегрального індексу кадрової безпеки підприємства / Г.В. Назарова, С.М. Лобазов // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2015. – № 1 (17). – С. 134-139.
4. Отенко И.П. Анализ особенностей международных стандартов кадровой безопасности предприятия / И.П. Отенко, Е.С. Преображенская // Бизнес Информ. – 2014. – № 2. – С. 371-376.

БЕЗПЕЧНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ ВІДПОВІДНО ДО РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ВМО

Несторишен І.В., к.е.н., доцент
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету Державної фіскальної служби України

Підвищення рівня міжнародної небезпеки зумовлює кардинальне переосмислення підходів та принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що в свою чергу примушує держави розробляти нові інструменти забезпечення національної безпеки в сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

До першочергових завдань за таких умов слід віднести необхідність вдосконалення прикордонного та митного контролю в умовах ефективної співпраці як на національному та міжнародному рівні митних адміністрацій, правоохоронних та контролюючих органів, а також бізнес-спільноти. Враховуючи вище наведене, урядами країн, Світовою організацією торгівлі (далі – СОТ), Всесвітньою митною організацією (далі – ВМО) та іншими міжнародними організаціями сформовано єдині вимоги та розроблено пропозиції щодо запровадження «інтегрованого управління ланцюгом постачання» на національних рівнях.

Зокрема, ВМО було розроблено Рамкові стандартами забезпечення безпеки та полегшення міжнародної торгівлі ВМО (далі – Рамкові стандарти безпеки ВМО), які визначають концептуальні засади побудови ефективного та безпечного міжнародного ланцюга постачання, основними учасниками якого є: постачальник експортера, експортер товарів (послуг), митний брокер, імпортер товарів (послуг), кінцевий споживач, транспортно-експедиційні компанії, складські комплекси, торгові посередники, митниці, банки, страхові компанії тощо.

Відмітимо, до Рамкових стандартів безпеки ВМО, оновлений варіант яких був прийнятий в 2015 році, була включена третя опора – Співпраця митниці з іншими урядовими та міжурядовими установами (Pillar 3 - Customs to Other Government and Inter-Government Agencies) (рис. 1). [1]. Відповідно до Стандарту 1 «Комплексне управління ланцюгом постачання товарів» митні адміністрації повинні дотримуватись комплексних процедур митного контролю, передбачених в Рекомендаціях ВМО для митних органів з інтегрованого управління ланцюгом постачання – Customs Guidelines on Integrated Supply Chain Management. Цими документами передбачено, що з метою оцінювання загроз та небезпеки митні адміністрації повинні мати відповідні повноваження вимагати від експортерів і перевізників попередню інформацію в електронному вигляді про характер зовнішньоекономічних угод.

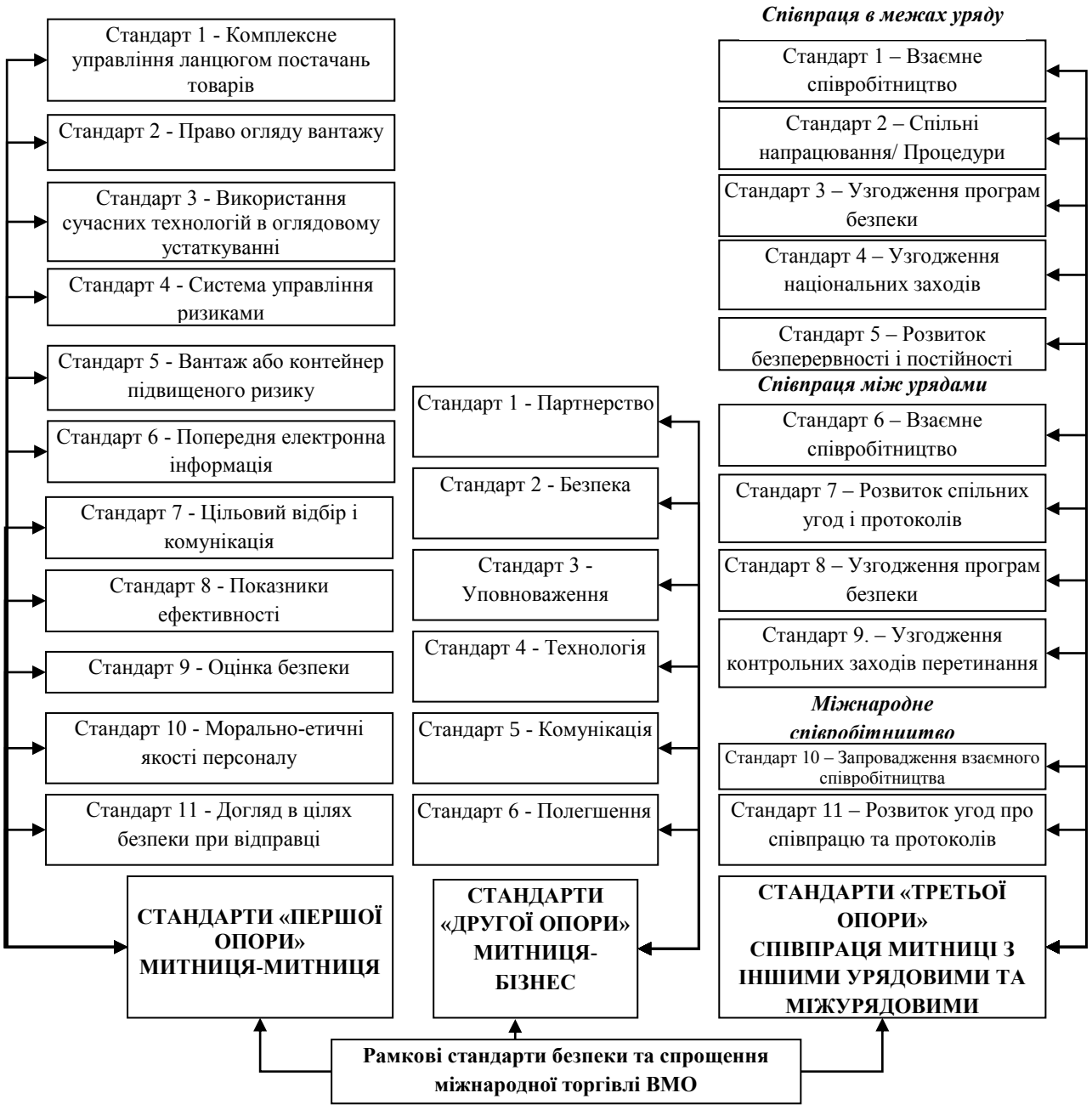


Рис. 1. **Опори Рамкових стандартів безпеки ВМО**

Крім того, комплексні процедури митного контролю передбачають встановлення між митними адміністраціями транскордонного співробітництва, постійного оцінювання ризиків та здійснення митного контролю з метою підвищення загальної безпеки і прискорення процедур випуску товарів, що вимагає розроблення відповідної правової бази.

Література:

1. SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕССІВ

Піддубна К.О.
Швець Н.В., к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

На сучасному етапі для України важливими стратегічними завданнями є створення передумов для її успішної інтеграції в світову спільноту і визначення свого місця на міжнародному ринку. Це не можливо без забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, тобто їхньої спроможності адаптуватися до змін зовнішнього середовища, маючи при цьому певний рівень конкурентних переваг та їх прибуткову реалізацію.

Мета дослідження: визначення основних проблем конкурентоспроможності українських підприємств при виході на зовнішні ринки в умовах євроінтеграції.

Важливим аспектом того, як вітчизняні підприємства сприймаються іноземними контрагентами, є позиціонування України в міжнародних рейтингах. Так, за оцінкою всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) України у 2016 р. складав 4,03, у результаті чого вона посіла 79 місце із 146 країн [1].

З 2016 року розпочалася нова сторінка торговельних відносин України та Євросоюзу. Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС відкриває для нашої країни один із найбільших ринків у світі, що майже у сто разів перевищує український, до якого входить двадцять вісім країн та близько півмільярда споживачів.

В рамках Угоди про асоціацію України з ЄС, скасовано ввізні мита на 94,7% українських промислових та 83,4% сільськогосподарських товарів. Ще 36 позицій агропродукції може експортуватися до ЄС без сплати ввізних мит у рамках тарифної квоти. Крім того, до кінця цього року Україна залишається бенефіціаром режиму Генеральної системи преференцій (ГСП), що передбачає зниження імпортних мит для певних категорій товарів.

Але, незважаючи на автономні торговельні преференції, експорт українських товарів до країн ЄС впав на третину, до позначки близько 35% від загального експорту. В даному контексті насамперед необхідно звернути увагу на той факт, що протягом останнього періоду загальний обсяг українського експорту також впав на третину. Так, за даними державного комітету статистики, експорт товарів у 2015 році в порівнянні з 2014 р скоротився на 29,4%, або на $ 15,9 млрд - до $ 38,17 млрд. У кількісному вираженні експорт товарів теж знизився - на 8,1%, або на 14,1 млн т. [2].

Аналіз структури експорту українських товарів свідчить про те, що найбільша частка припадає на: продтовари і с / г продукцію (30,9% у 2014 році), метали та вироби з них (28,2% у 2014 році), та машини, обладнання та транспорт (13,7% у 2014 році), але частка та обсяги експорту протягом 2015 року, таких товарів як - машини, обладнання та транспорт, та метали та вироби з них значно скоротилися та склали 12,5% и 24,8% відповідно.

В цілому ж, аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю. І це свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено рядом проблем – як макро-, так і мікроекономічного характеру.

Такими проблемами, є, перш за все: техніко - технологічна відсталість підприємств, що проявляється у використанні застарілих технологій, закупівлі в Європі обладнання, яке вже використовувалося і не є новітнім, що не сприяє виробництву високоякісної продукції, яка б відповідала світовим стандартам; низький рівень інноваційної активності українських підприємств, їх низька інвестиційна привабливість. Якщо в розвинених країнах інноваційна діяльність є одним з найважливіших засобів процвітання країни і кількість інноваційно-активних промислових підприємств в цих країнах досягає 70 - 80%, то в Україні цей показник становить 17,4% [2].

Також, повертаючись до вимог Угоди, незважаючи на тарифну лібералізацію, перешкодою для виходу українських товарів на ринок ЄС залишаються саме нетарифні бар'єри. Мається на увазі різниця у технічних регламентах, стандартах, системах оцінки відповідності, системах контролю якості та безпеки продукції, а також в підходах до функціонування ринку як таких. Так, якщо говорити про промислову продукцію, то, незважаючи на позитивні кроки на шляху до підписання Угоди АСАА (Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів), українські товари поки не можуть бути сертифіковані в Україні для імпорту в ЄС.

Із продуктами харчування ситуація ще складніша. Тут виробник не просто повинен забезпечити відповідність товару певним вимогам щодо якості та безпечності (як у випадку з промисловою продукцією), а відповідні стандарти мають бути запроваджені на рівні держави.

Таким чином, конкурентоспроможність українських підприємств на динамічному світовому ринку на даний момент є ключовою проблемою входження підприємства до світової економічної спільноти.

Дослідження позиціонування України у світових рейтингах, товарної структури експорту показало, що українські товаровиробники не готові конкурувати з європейськими. Це ускладняється як внутрішніми, так й зовнішніми проблемами, які зніжують експортний потенціал України.

Література:

1. Ukraine – Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://countryeconomy.com/government/global-competitiveness-index/ukraine.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ В ЛИТВЕ И УКРАИНЕ

Пуксас А., д.ю.н.,
Университет Миколаса Ромериса, Литва
Левченко Я.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Транспортная отрасль является чрезвычайно важной для экономического развития любого государства. Именно она является залогом товарооборота, а, соответственно, и эффективного функционирования большинства других отраслей экономики. Поэтому от состояния развития транспортной системы и эффективности функционирования транспортных предприятий зависят темпы экономического роста и благосостояние населения.

Одной из главных положительных характеристик, которые присущи транспортной системе Украины и Литвы, является чрезвычайно выгодное географическое положение государств, что способствует значительному повышению спроса на транспортные услуги. Поскольку за последнее десятилетие Литва демонстрирует положительную динамику среди стран ЕС и имеет схожую с Украиной структуру, поэтому считаем целесообразным обратиться к оценке и анализу тенденций развития ее транспортной отрасли, с позиции положительного литовского опыта.

Важным и необходимым условием развития автомобильного транспорта является наличие и достаточность сети автомобильных дорог.

Длина автомобильных дорог в Украине составляет 163027,6 км, из которых 97,81% являются дорогами с твердым покрытием [1]. Как показывает официальная статистика [2] качество дорожного покрытия Литвы является слабым звеном в экономике государства. Хотя зафиксирован рост показателя протяженности автомобильных дорог общего пользования, но показатель дорог с твердым покрытием составляет лишь около 86%.

Что до главных показателей работы транспорта – объема транспортной работы, согласно официальной статистике [2, 3] на автомобильный транспорт приходится около 70% всего объема перевозки грузов в Украине, но

наблюдается резкое снижение объемов перевозки грузов, что связано со спадом экономики страны в целом, а соответственно и объемов производства и спроса на перевозки. Ситуация с автомобильными перевозками в Литве следующая: удельный вес перевозок автомобильным транспортом стремительно растет и составляет 45,3 % от общего объема по стране [2].

Поскольку важным индикатором развития каждого государства является инвестиционная привлекательность предприятия и отрасли, потому что привлечение инвестиций свидетельствует о положительных тенденциях развития и позитивных ожиданиях инвесторов относительно окупаемости вложенных средств, поэтому с целью комплексной оценки инвестиционной деятельности, обратимся к количественным и качественным показателям инвестирования Украины и Литвы [4, 5, 2].

На основе данных, представленных в [4, 5] в период 2010-2012 годах в Украине наблюдается рост денежной массы на 83,05%, что составляет 104631 млн. грн., в 2013-2015 годах - снижение показателя индекса инвестиций на 37,04% и 18,04% соответственно, что составляет 25964 млн. грн. и 48308,1 млн. грн. Подобная негативная ситуация прослеживается и в транспортной отрасли – снижение капитальных вливаний по всем показателям. На основании этого возможно сделать вывод, что сумма средств, инвестированных в автотранспортную отрасль Украины, ежегодно колеблется и является нестабильной, что свидетельствует о низком уровне ИП этого сектора.

В отличие от показателей капитального инвестирования за аналогичными показателями Литвы [2] прослеживается постепенный ежегодный рост, а по показателям автотранспортной отрасли стремительный рост: капитальное инвестирование составляет 37,51%. Это еще раз подтверждает значимость отрасли для государства.

Результаты исследования показали, что с наступлением нестабильной ситуации в Украине, показатели инвестиционных вливаний в период 2012-2015 годов стремительно снизились, что является закономерным явлением. Что до инвестиционной привлекательности Литвы, то она является более привлекательной для иностранного инвестора, о чем свидетельствуют статистические данные – размер инвестиций колеблется в сторону увеличения, а наибольшие суммы инвестиционных вливаний поступают в промышленность и финансовую деятельность и страхование - 2584,87 млн. ЕВРО и 3797,46 млн. ЕВРО соответственно.

Проведенный анализ свидетельствует о значительной роли автомобильного транспорта в системе транспортной отрасли и экономике в целом Украины и Литвы.

Действенность мер политики Литвы подтверждена положительными тенденциями и изменениями. Именно поэтому литовский опыт представляет практический интерес для Украины – для органов государственной власти, для дальнейшей интеграции в европейское пространство.

Литература:

1. Транспорт і зв'язок України за 2014 рік: Статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 201 с.
2. Lietuvos statistikos departamentas [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.osp.stat.gov.lt.
3. Державна служба статистики України, економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Державна служба статистики України, економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ 2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/orp_reg_u_2014.htm
5. Державна служба статистики України, економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ 2005/tz/tz_rik/tz_u/ts_u.htm.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Савченко Т.В., к.е.н, доцент
Рожкова Ю.О.
Нікопольський факультет Запорізького національного університету

Участь України у міжнародних економічних відносинах тільки починається, тому на сьогоднішній день перед підприємствами, які обирають орієнтир на міжнародну співпрацю, постає вирішальне питання правильної організації зовнішньоекономічної діяльності. Для цього підприємства орієнтуються на вибрані стратегії, форми та способи роботи на зарубіжних ринках.

Застосування належних механізмів інтеграції нашої держави в світовий економічний простір є надто складним і невирішеним питанням.

Зовнішньоекономічна діяльність - це одна з ланок господарської діяльності, в якої існує тісний взаємозв'язок з міжнародною науково-технічною та промисловою діяльністю, імпортом та експортом різних видів продукції, а також вихід на міжнародний рівень [2].

Зовнішньоекономічна діяльність має свою чітко встановлену мету, яка полягає в ознайомленні з різними аспектами діяльності підприємства з урахуванням досвіду зарубіжних організацій, в оцінці перспективних шляхів розвитку цієї діяльності з урахуванням закордонного досвіду, в підвищенні обсягів імпорту та експорту, а також в забезпеченні країни необхідними ресурсами.

Фінансовий механізм в галузі міжнародних економічних відносин виступає засобом реалізації фінансової політики держави. Фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності полягають у забезпеченні якісного і повного фінансування зовнішньоекономічної діяльності, а також своєчасного отримання доходів від її здійснення [1].

Отже, можна виділити наступні напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в фінансових аспектах:

– формування централізованих та децентралізованих фондів;

– створення економічної ситуації, в яких вітчизняні господарські ланки зможуть витримувати конкуренцію іноземних фірм;

– забезпечення пошуків своїх місць на західних ринках товарів і послуг;

– формування стратегічних і тактичних планів та прогнозів підприємств у цій сфері;

– стимулювання експорту або імпорту товарів з метою утворення позитивного сальдо по зовнішньоторговельних операціях;

– забезпечення додаткових надходжень коштів для розвитку національної економіки;

– забезпечення фінансових пільг для іноземних інвесторів.

Зовнішньоекономічні аспекти підприємницької діяльності не повинні фіксуватися лише тільки на створенні фондів та закордонного досвіду. Підприємства за допомогою участі в операціях з валютними цінностями повинні спрямовувати власну діяльність на одержування додаткових доходів та проведення інвестицій в іноземні цінні папери [3].

У зв’язку з тим, що в даний час в Україні, в уряді, в суспільстві в цілому немає достатнього накопичення прямих іноземних інвестицій для розвитку економіки, не існує узгодженої політики щодо прямих іноземних інвестицій, не узгоджена з цим процесом стратегія економічних реформ.

Тому на найближчу перспективу необхідно вирішити дві задачі:

1) сприяти кращому розумінню ролі іноземних інвестицій для реалізації нових проектів, так і для приватизації існуючих;

2) надати ефективну допомогу інвесторам, створивши центр, який надавав би необхідну інформацію, а також допомагав органам державного управління вдосконалювати і процедури.

В умовах якісної нової ситуації розвитку господарського комплексу в Україні б посилиться актуальність розробки теоретичних і методичних питань формування нової регіональної політики, центральним ланкою якої і є розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіонів.

Проведені в Україні економічні реформи, спрямовані на створення реальних ринкових умов господарювання, охоплюють також і зовнішньоекономічну діяльність. Очевидно, що зовнішньоекономічна діяльність об’єктивно є невід’ємною частиною економіки будь-якої тією чи іншою мірою економічно розвиненої держави [4].

Отже, щоб підняти зацікавленість підприємств у випуску експортної продукції потрібно впроваджувати заходи, що стимулюють зовнішньоекономічну діяльність. Необхідно підвищити технічний рівень підприємств, якість продукції, конкурентоспроможність підприємств на міжнародних ринках. Завдяки цьому можлива розробка зваженої зовнішньоекономічної стратегії та розвиток експортної бази України.

Література:

1. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: теоретичне узагальнення та прикладний аналіз : монографія / В. О. Васюренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 100 с.
2. Васюренко В.О. Фінансова безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В.О. Васюренко, Н.В. Синюгіна // Економіка розвитку. — № 3(63). – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. – С. 60-64.
3. Васюренко В.О. Теоретичні засади сутності та змісту фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах / В.О. Васюренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 1(10). – 2011. – С. 75-79.
4. Янковський М.А. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності великого виробничого комплексу / М.А. Янковський. – Донецьк, 2000. – 158 с.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИХОДУ ТОВАРІВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Скляр Н.М., к.е.н.,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. Михайла Туган- Барановського
Лоза К.М., к.т.н.
АТ «Мотор Січ»

Українська авіаційна галузь належить до стратегічно важливих секторів економіки.

Всі головні ланки авіаційного виробництва, що залишились в Україні після розпаду СРСР, дозволяють країні входити до числа 9 країн світу, що мають власне виробництво літаків повного циклу.

До складу авіабудівної промисловості України входить: 20 підприємств, що розробляють та виготовляють завершену продукцію, у т. ч. літакобудівні та двигунобудівний заводи; 24 підприємства, що серійно виготовляють вузли, агрегати, комплектуючи вироби для літальних апаратів та авіадвигунів; більше 50 підприємств інших галузей виконують роботи по виготовленню комплектуючих виробів для авіаційної техніки.

Потенціал підприємств авіаційної промисловості свідчить про цілком можливе збільшення обсягів розроблення та виробництва авіаційної техніки, зокрема за такими напрямами, як літакобудування (регіональні пасажирські та транспортні літаки), авіаційне двигунобудування, авіаційне агрегатобудування, бортове радіоелектронне обладнання, орієнтоване на використання супутникових систем зв’язку, навігації та спостереження, надлегкі та легкі літальні апарати, вертольотобудування, безпілотні літальні апарати.

Проте аналіз літакобудівної галузі свідчить про наявність системних труднощів підприємств, які пов’язані з адаптацією до ринкових умов

господарювання, жорсткою конкуренцією на світовому ринку на фоні низького платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, дозвільними процедурами митного та експортного контролю.

Одним із проблемних аспектів виходу товарів українського авіапрому на зовнішні ринки є отримання дозвільних документів при експортних поставках. Більшість товарів галузі відноситься до товарів військового призначення та подвійного використання, експорт яких регулюється і контролюється міжнародними режимами контролю (Режимом контролю ракетних технологій (Missile Technology Control Regime), Вассенаарською домовленістю (Wassenaar Arrangement - WA). Тому вірна ідентифікація товару авіабудівної галузі, вірне визначення товарного коду за УКТ ЗЕД є запорукою мінімізації ризиків при укладенні і реалізації зовнішньоекономічних контрактів на експорт таких товарів.

На національному рівні експорт переважної більшості товарів авіаційної галузі регулюється Законом України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», постановою Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 року № 86 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання», постановою Кабінету Міністрів України від 20 листопада 2003 року № 1807 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення».

З міжнародних та національних нормативних актів витікає, що методами правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності українських експортерів авіапрому є: визначення переліку товарів, що є об'єктами експортного контролю; надання дозволів чи висновків на здійснення міжнародних передач товарів або проведення переговорів щодо здійснення таких передач; митний контроль; валютний контроль; застосування заходів державного примушення (санкцій) до осіб, що порушили встановлений порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності відносно названих товарів.

Детальна ідентифікація та віднесення товарів авіабудівної промисловості до товарів військового призначення, або до подвійного використання; до товарів військового призначення, які допущені до цивільного використання та до товарів, міжнародні передачі яких не підлягають державному контролю, дозволяє визначити подальші вірні процедури дозвільного характеру. Це є необхідною процедурою задовго до укладення зовнішньоекономічної угоди на постачання таких товарів, оскільки навіть проведення переговорів щодо укладення таких угод регламентується отриманим дозволом Державної служби експортного контролю України (ДСЕКУ).

Ключовим аспектом ідентифікації авіаційної продукції та вірогідність віднесення її до підконтрольних списків експортного контролю є перша цільова конструкторська розробка такого товару для застосування у військовій техніці, або для застосування такого товару у цивільному використанні.

Потребують пильної уваги як експортерів авіаційної продукції, так і контролюючих органів, міжнародні передачі товарів військового призначення, які допущені до цивільного використання, до яких відноситься більшість вузлів і комплектуючих пасажирського та транспортного літакобудування, авіаційного двигунобудування, бортового радіоелектронного обладнання, вертольотобудування.

При різних видах митних режимів міжнародна передача цієї категорії товарів здійснюється з відповідними дозвільними документами ДСЕКУ.

Так, при експорті і реекспорті товарів авіабудівної галузі, які відносяться до товарів військового призначення, які допущені до цивільного використання необхідно отримання дозволу ДСЕКУ; тимчасове ввезення/вивезення таких товарів для проведення ремонту, обслуговування, модернізації виробів потребує отримання висновку ДСЕКУ; а тимчасове ввезення таких товарів з іншою метою, транзит та імпорт проводиться без дозволів і висновків ДСЕКУ.

Література:

1. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання [Текст] : закон України від 20 лютого 2003 р. № 549 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 23. – ст. 148.

2. Скляр. Н.М. Експортний контроль в системі економічної безпеки держави: автореф. дис. канд. екон. наук: 21.04.01 / Н.М. Скляр / Нац. ін-т. стратегічних досліджень – К., 2015. – 23 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Суханов Д.А.
Донецький національний технічний університет

Розглянуто сучасні загрози національної економічної безпеки. Розраховано оцінку зовнішньоекономічної безпеки, що дозволила оцінити ступінь відповідності показників міжнародної торгівлі України та виявити низку негативних тенденцій у цій сфері.

Проаналізовано сферу технічного регулювання та основи стандартизації. Запропоновано індикатор частки продовольчих товарів в експорті, який дозволить певною мірою відстежувати вплив зміни норм і правил технічного регулювання на структуру експорту.

Зовнішньоекономічна безпека полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому розподілі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Перспективи співробітництва України в рамках ЄС та ЄЕП визначаються можливостями збільшення обсягів товарного експорту з України, диверсифікації українського експорту за умов підвищення конкурентоспроможності продукції. Для оцінки зовнішньоекономічної безпеки України застосуємо методичний підхід, пропонований Методикою розрахунку рівня економічної безпеки

Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України з точки зору економічної безпеки особливо слід враховувати географічний фактор. Зокрема, проблему надмірної залежності зовнішньої торгівлі від Росії, яка є домінуючим постачальником в Україну деяких стратегічних товарів, насамперед критичного імпорту, та споживачем значних обсягів вітчизняної продукції, слід вважати серйозною загрозою національній економічній безпеці.

Рівень відкритості економіки України, який розраховується як відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП, у 2015 р. становив 87,2 %. Зауважимо, що за нашими розрахунками в Польщі рівень відкритості економіки становить 72 %, а в розвинених європейських країнах цей показник майже удвічі менший і не перевищує 50 % (Великобританія – 42,9 %, Франція – 43,6 %) при позитивному сальдо зовнішньої торгівлі. Це свідчить про ефективність політики протекціонізму, яка реалізується в розвинених країнах ЄС, та її позитивний вплив на зовнішньоекономічну безпеку.

Наслідки дії дестабілізуючих чинників, що виникають в процесі зовнішньоекономічної діяльності, негативно впливають на теперішній стан та подальший розвиток економіки України, зумовлюють необхідність застосування системи заходів державними органами влади. Поняття управління зовнішньоекономічною безпекою охоплює такі елементи: визначення загроз, вибір критеріїв та показників їх виміру, розрахунок порогових значень та відхилень, виявлення потенційно можливих наслідків відхилень, дослідження та прийняття ефективних заходів протидії цим загрозам.

Процес європейської інтеграції України потребує також удосконалення та приведення до стандартів ЄС інституціонального забезпечення не лише міжнародної торгівлі, а й сфери промислового виробництва, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів на європейських ринках. В Євросоюзі створена система технічного регулювання, яка на сьогодні у світі розглядається, як найбільш ефективна модель для міжнародного співробітництва, оскільки визначально створювалась для формування єдиного економічного простору. Оцінка можливих наслідків для державного сектору:

1. Зобов’язання в рамках Угоди передбачають завершення процесу реформування системи технічного регулювання країни, яке було розпочато понад десятиріччя тому.

2. В результаті повної імплементації Угоди Україна створить систему технічного регулювання, що буде горизонтально гармонізована з відповідною системою ЄС і буде підтримуватись у такому стані.

3. Технічна допомога, передбачена Угодою, є важливим елементом допомоги ЄС виконати зобов’язання, які взяла на себе Україна.

З прийняттям Верховною Радою законів «Про стандартизацію», «Про підтвердження відповідності», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності», національна система технічного регулювання почала адаптуватися до міжнародних, в першу чергу, європейських вимог. Це початковий етап співробітництва України та ЄС при укладанні угоди та спільної роботи із партнерством шляхом ефективної реалізації.

В дослідженні сутності та закономірностей економічного розвитку українського експорту, виявляємо потребу посилити систему національної стандартизації, яка буде конкурентоздатною і не призведе до втрати основної позиції на ринках країн Європи.

Україна знаходиться в складній та безпосередньо не в збалансованій системі, про що свідчить вироблення продукції за застарілими стандартами. Систематизація технічного регулювання допоможе ефективному усуненню бар'єрів, щоб забезпечити розвиток та спів рацю з країнами ЄС.

Література:

1. Зовнішньоекономічна безпека. «Необхідність державного регулювання процесу відкривання національної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/ rozd15.htm.
2. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека: навч. посібник / А.І. Сухоруков, С.З. Петрук ; за ред. А.І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 384 с.
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2008–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Валовий внутрішній продукт України у 2008- 2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Коковський Л.О. Сучасні проблеми зовнішньоеконо-мічної безпеки України та напрями їх подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka. com.ua/?op=1&z=738.
7. Меленчук А. Угода про асоціацію: чого чекати українцям? / А. Меленчук // Віче. – 2012. – № 8.
8. Влялько І. Проект Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом: аналіз положень щодо створення зони вільної торгівлі / І. Влялько // Віче. – 2013. – № 22.
9. Аналітична записка: Політика технічного регулю-вання: «оцінка ефективності, вибір сприятливого моменту та пріоритетів реформування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrinterstandard.com/shared/files/file/ ANALITHICAL %20NOTE.doc.
10. Гармонізація технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ier.com. ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/ barriers/harmonisati.

11. РБК Україна. Модель технічного регулювання, запроваджена в ЄС, є найбільш ефективною для міжнародного співробітництва, – фахівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc. ua /u k r/f i nance/show/model_teh n icheskogo_regulirovaniya_vvedennaya_v_es_ yavlyaetsya_ naibolee_effektivnoy_dlya_mezhdunarodnogo_sotrudnichestva_spetsialisty_ 06042010.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Цыбаков Д.Л., д.полит.н., доцент
Феклистов М.В.
Орловский филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы»

Ориентация малых и средних предприятий (МСП) на активное участие в международном сотрудничестве способствует привлечению инвестиций, повышению инновационного и научно-технического потенциала страны, а также решению социально-экономических проблем на макро-, мезо и микроуровнях. Именно поэтому повышение эффективности внешнеэкономической деятельности (ВЭД) сектора малого и среднего предпринимательства превратилось в один из основных приоритетов экономической политики не только в развитых, но и развивающихся странах. К сожалению, уровень сотрудничества отечественных МСП с иностранными предпринимательскими структурами пока что развит недостаточно по ряду следующих причин: у большинства руководителей МСП отмечается недостаток компетенции в области организации ВЭД, ощущается дефицит квалифицированных специалистов, обладающих навыками и опытом проведения международных переговоров, ведения контрактной работы, риск-менеджмента и др.; отсутствует единая целенаправленная система государственной поддержки отечественных МСП – участников ВЭД; отечественные МСП не имеют достаточного опыта противостояния международной конкуренции, ужесточающей требования к стандартам ведения предпринимательской деятельности, качеству поставляемых на внешний рынок товаров и услуг.

При разработке мероприятий по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности малых и средних предпринимательских структур необходимо учитывать ряд особенностей МСП – участников ВЭД, которые обусловлены совокупностью присущих им специфических проблем и конкурентных преимуществ.

К специфическим проблемам МСП – участников ВЭД относятся: ограниченные возможности инвестирования в развитие ВЭД за рубежом; недостаточность оборотных средств и затрудненный доступ к кредитно-

финансовым ресурсам; проблемы идентификации, связанные с низкой узнаваемостью предпринимательской структуры при налаживании контактов с иностранными контрагентами; дефицит квалифицированных специалистов в области ВЭД и зарубежного маркетинга, а также сложность в организации качественного процесса их найма; слабая рыночная устойчивость, обусловленная высокой степенью риска и ограниченными возможностями МСП по его распределению.

Основные конкурентные преимущества, свойственные МСП – участникам ВЭД, следующие: оперативность вывода на внешний рынок высокотехнологичных и инновационных продуктов; глубокое знание потребностей потребителей в узкой рыночной нише; способность проникать на рыночные ниши, неохваченные крупными предприятиями в силу своих масштабов; небольшой стартовый капитал, необходимый для организации ВЭД, а также сравнительно низкие издержки управления, обусловленные отсутствием излишнего бюрократического аппарата на предприятии; простота внутриорганизационных связей, снижающая риски ВЭД и обеспечивающая МСП способность быстрой адаптации к конъюнктурным изменениям; наличие мотивированного на результаты персонала, способного реализовывать собственные идеи и способности; способность предоставлять крупным предприятиям необходимый сервис при участии в совместных проектах.

На основании исследования сильных и слабых сторон МСП – участников ВЭД в целях повышения эффективности ее осуществления целесообразно использовать следующие принципы организации и управления этим масштабом предпринимательской деятельности: принцип специализации – означает, что на начальном этапе организации и ведения ВЭД от всего кадрового состава МСП требуется наличие специальных знаний о выбранной области предпринимательства и потребностях целевой аудитории потребителей; принцип быстрой адаптации – требует от МСП оперативной адаптации под динамичные изменения рыночной конъюнктуры с минимальным уровнем затрат; принцип косвенного канала – характеризует необходимость организации МСП партнерской кооперации на целевых зарубежных рынках в силу ограниченности своих возможностей; принцип малых рыночных ниш, согласно которому МСП способны занимать неохваченные крупным предпринимательством в силу своей масштабности рынки; принцип инновационной направленности – подразумевает необходимость опережения крупных предприятий в области осуществления НИОКР и их внедрения; принцип высокой кадровой компетенции – подразумевает подбор высококвалифицированного и эрудированного персонала, способного решать сложные задачи с минимальными временными, финансовыми и трудозатратами; принцип осторожности – требующий от менеджмента МСП, обладающего по сравнению с крупными предприятиями меньшими возможностями по распределению рисков, предельной осторожности и взвешенности в принятии управленческих решений в процессе организации и управления ВЭД.

Секція 5

Облік, аудит і оподаткування суб'єктів підприємництва

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ: ПЛАНОВІСТЬ ЧИ РОЗСЛІДУВАННЯ?

Антоненко В.М., к. е. н., доцент
Донецький національний технічний університет

Суб'єкти підприємництва в процесі своєї діяльності вступають у численні фінансові відносини із багатьма іншими особами, у тому числі з державою з приводу виокремлення з їх доходів частки у вигляді податків та подальшого її сплати до бюджету. Податкові відносини між вказаними суб'єктами (державою і платниками) об'єктивно є протилежно спрямованими, тому існує проблема ухилення платників від сплати податків, а, отже, – і необхідність її врегулювання.

Цій проблемі та різним її аспектам приділялася велика увага вітчизняними і зарубіжними вченими, однак в Україні вона й досі залишається вельми актуальною. Вирішення означеної проблеми вимагає від держави впровадження та ведення податкового контролю, який на практиці являє собою сукупність різного виду податкових перевірок. До речі, варто підкреслити, що в Податковому кодексі України, на жаль, не має чіткості і конкретності щодо визначення сутності і змісту застосовуваних фіскальною службою перевірок.

Але основна проблема полягає навіть не в цьому, а в тім, що податковий контроль в Україні не є досконалим та характеризується недостатнім рівнем фіскальної ефективності, що, на нашу думку, пов'язане, перш за все, із застосуванням планових перевірок платників податків як основного виду податкового контролю. Вітчизняна практика податкового адміністрування зациклена на виконанні планів податкових зборів, а планові податкові перевірки здійснюються «поголовно» для всіх платників податків (що, до речі, можна розглядати як спадщину від планової економічної системи СРСР), хоча із різною періодичністю (1 – 2 – 3 роки), залежно від їх групи податкового ризику. Остання теза свідчить про те, що в Україні фіскальна служба зараз (раніше й такого не було) все ж таки намагається застосовувати ризикоорієнтовані технології при проведенні виїзних документальних перевірок. Але ефективність таких технологій контролю залишається низькою. Кількісне вимірювання ефективності податкового контролю приваблювало увагу вчених, найбільш вдало це подається, наприклад, у роботах [1; 2].

Під податковим ризиком розуміється ймовірність того, що внаслідок певних дій платників податків платежі, які належать до сплати, можуть не надійти або несвоєчасно надійти до бюджету, а держава при цьому витрачає бюджетні кошти на здійснення податкового контролю.

Зв’язок між ефективністю податкового контролю і податковими ризиками можна подати у наступний спосіб:

$$Епк = \frac{ПН * Йв * Йпр}{Впк} \quad (1)$$

де Епк – ефективність податкового контролю;

ПН – додаткові податкові надходження до бюджету внаслідок проведення податкових перевірок;

Йз, Йпр – відповідно ймовірність виявлення податкового правопорушення й донарахування податкових платежів;

Впк – витрати фіскального органу на податковий контроль.

Отже, забезпечення ефективності податкового контролю можливе за рахунок збільшення чисельника чи/або зменшення знаменника наведеної вище формули, причому ймовірність виявлення податкового правопорушення напряму залежить від рівня податкового ризику. Збільшення ймовірності виявлення податкового правопорушення й донарахування податкових платежів обумовлено тим, що податковий контроль необхідно запроваджувати саме там, де є найбільша ймовірність цих податкових ухилень.

Тому пропонується для розгляду альтернативний варіант проведення податкового контролю: відмова від планових, як вказувалося «поголовних», податкових перевірок і заміна їх податковими розслідуваннями. Немає економічної необхідності проводити перевірки законослухняних платників або тих, які припускаються незначних за розмірами порушень, витрачаючи при цьому фіскальним органом чималі державні кошти. Поступове проведення податкової реформи, демократизація податкових відносин, і головне – зменшення податкового тиску на платників – все це сприяє тому, що платники поступово переходять від суцільного ухиляння від податків до легального функціонування у податковому полі.

Сподіваємось, що в недалекому майбутньому в Україні будуть створені умови для рішучого переходу від планових податкових перевірок до податкових розслідувань, а в результаті – підвищиться ефективність податкового контролю та створяться кращі умови діяльності платників податків, котрі не будуть відволікатися на неефективні контакти із фіскальною службою.

На останок необхідно додати, що анонсовані податкові розслідування вимагають від фіскальних органів принципово інших підходів до здійснення податкового контролю: пріоритетом повинно стати не виконання планів збору податків будь-якими методами як самоціль податкового контролю, а пересічення податкових ухилень і злочинів. Це, у свою чергу, вимагає від податківців підвищення рівня їх контрольної роботи та рівня їхньої професійної компетенції.

Література:

1. Лещух Л.Є. Економічна ефективність податкового контролю в Україні / Л.Є Лещух // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 40-48.
2. Айтхожина Г.С. Методическое обеспечение оценки результативности и эффективности планирования налоговой проверки / Г.С. Айтхожина // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 7. – С. 42-50.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОНТРОЛЮ ОБЛІКУ ВІДПРАЦЬОВАНОГО ЧАСУ

Атамас О.П., к.е.н., доцент
Комар А.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Контроль правильності обліку відпрацьованого часу проводиться на основі перевірки правильності оформлення табеля обліку робочого часу та розрахунків відпрацьованого часу середньоспискова чисельність працівників за місяць встановлюється шляхом підсумку числа працівників за кожний календарний день і діленням на повне число календарних днів у даному місяці [2].

Давидов Г. М. вважав, що перевірка правильності визначення обсягів виконаних робіт, виявлення приписок має бути сконцентрована на розрахунках основної і додаткової оплати праці (доплат, надбавок, премій) у галузях, виробничих підрозділах та за категоріями працівників [3].

Основним способом виявлення достовірності обсягів виконаних робіт, наявності приписок є зіставлення робіт, зазначених у первинних документах з обліку праці з технологічними картками, документами щодо оприбуткування готової продукції та ін., а для тваринництва - проведення контрольних обмірів виконаних робіт. Відповідно до обсягу виконаних робіт перевіряють розрахунки з працівником за виконані роботи та надані послуги. Аудитор має переконатись у правомірності нарахованої оплати праці.

Залишковим методом проводиться перевірка правильності зарахування тарифних ставок, розцінок та розрахунку сум нарахованої оплати праці. При виявленні порушень (зловживань) усі рядки у документи мають бути перевірені в спеціальному порядку, перевіряють також дотримання Положення про оплату праці підприємством, установлених норм, розцінок і нарахувань у внутрішньогосподарських підрозділах, а також при перевірці окремих видів робіт за кожен місяць. Перевірка наведених документів спрямована на виявлення правдивості відображення в них робіт, правильності визначених обсягів, виявлення складу виконавців, норм виробітку, розцінок, сум оплати праці, включаючи основну оплату й надбавки.

Атамас П.Й. вважав, що при перевірці оплати, нарахованої працівникам за встановленими окладами, аудитор має встановити правильність розрахунку відпрацьованого часу працівником і відповідність фактично отриманих сум

величині окладу відповідно до штатного розпису (або за відпрацьованим часом згідно з наказом по підприємству) [1].

У разі виявлення браку у виконаних роботах аудитор перевіряє правильність оплати. Аудитор повинен встановити, з чиєї вини допущено брак, оскільки повний брак з вини працівника не підлягає оплаті, а не з вини працівника – оплачується.

Перевірка наведених документів спрямована на виявлення правдивості відображення у них робіт, правильності визначення їх обсягів, строків виконання, складу виконавців, норм виробітку, розцінок, сум нарахованої оплати праці, включаючи доплати й надбавки. З цією метою поряд з перевіркою документів з обліку праці застосовується зустрічна перевірка інших взаємопов'язаних документів і облікових записів (Положення про оплату праці, норми виробітку, матеріали кваліфікаційної комісії, документи оприбуткування врожаю та іншої готової продукції, її транспортування й переробки). Випадки виявлених сумнівних операцій з'ясовують через опитування відповідних осіб, запити в інших організаціях, а також за допомогою контрольного обміру виконаних.

Література:

1. Атамас П.Й. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: навч. посіб. / П.Й Атамас. – Х. : Центр навч. л-ри, 2013. – 284 с.

2. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2009. – № 12. – С. 70-74.

3. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. – 3-тє вид., стер. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2002. – 363 с.

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Атамас О.П., к.е.н., доцент
Лішнівець Т.М.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Витрати – це виражені в грошовій формі затрати, обумовлені витрачанням різних видів економічних ресурсів (сировини, матеріалів, праці, основних засобів) в процесі виробництва.

Також використовують поняття затрати. Затрати – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировина, матеріали і засоби праці, будівельні споруди, машини у формі амортизації), що переносять свою вартість на заново створений продукт .

Собівартість – це грошовий вираз безпосередні витрат підприємства, пов’язаних з виробництвом і реалізацією продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

Витрати виробництва – це сукупність затрат праці на виробництво продукції, які утворюють її вартість, а собівартість продукції складає частину цієї вартості (c+v).В умовах товарного виробництва витрати виробництва виступають у вартісній, грошовій формі. Загальні витрати на виробництво становлять вартість виробничого товару.

Витрати виробництва (ціна витрат) – ціна витрати виробництва по змісту ціни виробництва (c+v+p).Ціна виробництва (ціна витрат) – ціна, яка необхідна, щоб товар поступав на ринок. На практиці порад з терміном «витрати виробництва» використовують поняття «затрати на виробництво».

Взагалі під методом обліку витрат на виробництво розуміють прийоми по збору, групуванню в обліку інформації про виробничі витрати і обчислення фактичної собівартості продукції для контролю за витратами виробництва.

Переділом називається комплекс технологічних операцій, який завершується виходом напівфабрикатів чи готової продукції.

Попередільний метод обліку застосовується на підприємствах з однорідною за вихідною сировиною та матеріалами і характером обробки масовою продукцією, під час виробництва якої переважають фізико-хімічні і термічні виробничі процеси. При передільному методі, витрати обліковують в розрізі видів продукції, технологічних переділів.

Попередільний метод обліку застосовують також у виробництвах з комплексним використанням сировини. Також більше як дві третини промислових підприємств мають передільну технологію виробництва продукції.

У разі застосування попередільного методу обліку витрат на виробництво, починаючи з підготовки видобування корисних копалин або обробки вихідної сировини і до випуску кінцевого продукту, витрати враховуються в кожному цеху, включаючи собівартість напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху.

У разі застосування обліку і калькулювання допоміжних виробництв, що випускають однорідну продукцію або послуги і не мають незавершеного виробництва застосовують однопередільний метод або так званий простий.

При застосуванні однопередільного методу технологічний процес не поділяється, а від першої операції до останньої становить єдине ціле, наприклад, хлібопечення [1].

Крім однопередільного методу використовують багатопередільний метод. Він застосовується тоді, коли технологічний процес поділяється на декілька технологічних фаз (стадій, переділів) і в кінці кожного переділу одержують напівфабрикат, який визначається за кількістю і вартістю, тобто калькулюють собівартість напівфабрикатів. Готовий продукт одержують у кінці останнього переділу. У попередільних виробництвах виготовляють різні види продукції. Це вимагає роздільного обліку витрат не лише за переділами, а й за окремими продуктами. Тому важливим завданням бухгалтерського обліку витрат на виробництво є облік прямих витрат по продуктах у межах кожного переділу технологічного процесу.

Попередільний метод обліку витрат має у різних галузях свої особливості:

1. Затрати враховуються по окремих переділах (фазах, стадіях) виробництва напівфабрикату або готової продукції.

2. Затрати враховуються не тільки по окремих переділах, а також по окремих агрегатах або процесах в середині переділів, коли ці агрегати є окремими занижуючими виробничими ділянками.

3. Всередині цехів або виробництв з наступним переділом, а також по агрегатах облік затрат організовують в розрізі видів або груп однорідних видів продукції.

4. При попередільному методі затрати, як правило, враховуються по цеху і групі продукції, включених в калькуляційну групу, калькулюють за допомогою економічних обумовлених способів.

У разі застосування попередільного методу використовують елементи нормативного методу – систематичне виявлення відхилень фактичних витрат від діючих норм, а також виявлення зміни норм. В первинних документах оперативної звітності відображаються не тільки фактичні витрати сировини, основних матеріалів, напівфабрикатів, технічного палива, енергії, а й витрати їх за нормами згідно із застосованими на них виробничими завданнями.

Література:

1. Павлова Г.Є. Основи побудови фінансового обліку на сільськогосподарських підприємствах / Г.Є. Павлова, О.Є. Чернецька // Вісник Запорізького національного університет: зб. наук. праць. – Економічні науки. – 2011. – №3 (11).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. № 318. // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 16. – Ч. 1. – С. 10-13.

ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Безверхня Ю.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

При впровадженні системи управлінського обліку завжди виникає питання, хто повинен займатися управлінським обліком і чи треба створювати якісь нові структури, наприклад, відділ управлінського обліку. Однозначної відповіді тут не існує. Кожне підприємство вибирає той шлях, що більше для нього підходить.

Ми вважаємо дуже перспективним варіант організації ведення управлінського обліку у рамках уже існуючої фінансово-економічної служби. Можна створити аналітичний центр або групу аналітиків різних напрямків (фінанси, ІТ, економіка тощо), які будуть займатися управлінським обліком.

Досить часто використовується наступний варіант: у кожному підрозділі підбираються співробітники (або група співробітників), відповідальні за ведення управлінського обліку за своїм напрямком.

Структура центрів відповідальності передбачає їхній поділ по рівнях керування (центр відповідальності першого рівня, другого рівня тощо) залежно від їхньої підпорядкованості, цілей і завдань планування та контролю.

Тут необхідно згадати про недоліки децентралізації керування, які виражаються в дублюванні функцій, неуважності до діяльності інших підрозділів й імовірності прийняття менеджером підрозділу некомпетентних рішень, які негативно позначаться на фінансовому результаті. Причинами невдалих рішень можуть бути непогодженість цілей усього підприємства й окремого підрозділу, а також недостатність інформації, що дозволяла б менеджерам підрозділів визначати вплив своєї діяльності на інші підрозділи. Ми вважаємо, що саме ці недоліки і знімаються впровадженням збалансованої системи показників [1, с. 38].

Результуючим документом, що закріплює організацію фінансової структури підприємства, ролі, відповідальність і повноваження керівників різних центрів, є Положення про фінансову структуру компанії. У ньому повинні бути відбиті склад центрів фінансової відповідальності, розподіл їх по рівнях керування, визначений структурний склад центрів. У документі також фіксуються показники діяльності центрів фінансової відповідальності зі збалансованою системою показників, повноваження та персональна відповідальність керівників центрів фінансової відповідальності за результати.

Виходячи з практики впровадження управлінського обліку, можна сказати, що основна проблема полягає у відсутності чітко зрозумілих стратегічних цілей. Не визначені цілі призводять до невірного визначення розв'язуваних завдань. Часто зустрічаються випадки не тільки відсутності єдиної нормативної бази компанії, але навіть єдиної термінології. Дуже важлива грамотна робота з персоналом, тому що впровадження управлінського обліку приводить до появи додаткових функцій і посадових обов'язків, що викликає невдоволення персоналу. Часто ставляться нереальні цілі чи строки, а також можливі слабке планування та документування проекту. Проект може виявитися неуспішним через відсутність діючих механізмів контролю. Зустрічаються випадки невірогідності та несвоєчасності надання інформації, і навіть навмисна фальсифікація даних [2].

Використання системи управлінського обліку сприяє вдосконалюванню всього процесу керування організацією, створює реальні можливості для оцінки його якості. При впровадженні системи управлінського обліку необхідно вирішити наступні завдання:

- визначення цілей, які при цьому повинні вирішуватися;
- підготовка та прийняття управлінських рішень;
- установлення рівня відповідальності окремих працівників;
- поточний і наступний контроль за виконанням рішень;
- облік отриманих результатів;

– аналіз відхилень;
– удосконалювання поточного та наступного контролю.

Сучасні ринкові умови вимагають розвитку облікових систем у рамках менеджменту підприємств з метою забезпечення стабільної, ефективної та рентабельної діяльності. Засобами ефективної організації роботи підприємств є впровадження комплексу заходів спрямованих на формування концепції та розвитку облікових систем у процесі менеджменту підприємств на основі облікової інформації, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення по оперативному й стратегічному керуванню підприємствами. Незважаючи на описані проблеми, на багатьох підприємствах уже впроваджується або навіть впроваджена система управлінського обліку. З усього вище зазначеного можна зробити наступний висновок – якщо є внутрішня потреба менеджменту у достовірній і об'єктивній інформації про роботу підприємства, якщо керівництво хоче приймати обґрунтовані управлінські рішення, то вихід один – впровадження системи управлінського обліку.

Література:

1. Лысенко Ю. В. Управленческий учет в системе управления предприятием / Ю. В. Лысенко // Проблемы современной экономики. – 2009. – №3 (19). – С. 35-39.

2. Юрьева Л.В. Анализ категорий расходы, затраты и себестоимость в системе стоимостного измерения / Л.В. Юрьева // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – 2007. – №1(09).

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЩОДО СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Бєлоусова А.А., Родіна О.В.
ПВНЗ «Нікопольський економічний університет»

У сучасних умовах господарювання для безперервного та ефективного функціонування будь-якої ланки управління необхідно, щоб учасники могли оперативно та обґрунтовано приймати управлінські рішення, правильність та своєчасність яких ґрунтується на використанні інформації, що детально характеризує стан діяльності підприємства за допомогою фінансової звітності.

Усвідомлення необхідності звітності починає простежуватися в економічних теоріях кінця XI – поч. XVIII ст.

Зокрема Лука Пачолі у трактаті XI «Про рахунки й записи» книги «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції й відносини» при визначенні фінансового результату як узагальнюючого показника виділяє основним прибуток [2].

Таким чином, фінансова звітність починає виконувати контролюючу функцію, а не бути лише засобом збору та узагальнення інформації про результати діяльності суб’єкта господарювання [8].

Сучасний стан нормативного і методичного забезпечення підготовки звітності дозволяє констатувати факт існування неузгодженості підходів до її класифікації. Відповідно до ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» розрізняють фінансову, податкову, статистичну та інші види звітності, які формуються на основі даних бухгалтерського обліку. Визначення дається лише фінансовій звітності, згідно якого це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [6, ст. 3].

В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надається визначення фінансовій (ідентичне до наведеного у вищезгаданому ЗУ) та бухгалтерській звітності. Зокрема, бухгалтерська звітність – це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів [3, ст. 1]. У зв'язку з тим, що на законодавчому рівні передбачено різні види звітності, виникають розбіжності у думках багатьох науковців щодо їх сутності та призначення. Одночасно з проблематикою трактування місця і ролі фінансової звітності особливо актуальною на сучасному етапі розвитку системи бухгалтерського обліку й оподаткування стала тема її заповнення. Так, після прийняття Податкового кодексу України механізм визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток було суттєво змінено, чим забезпечено суттєве наближення правил податкового обліку до бухгалтерського, а, отже, відповідно спрощено процедуру розрахунку податку для його платників. Однак повноцінної гармонізації двох обліків так і не відбулося [4]. Фінансову звітність подають усі юридичні особи, створені відповідно до чинного законодавства України (незалежно від організаційно-правової форми господарювання та форми власності), а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік.

Як передбачено у п. 2 Порядку подання фінансової звітності, фінансова звітність складається відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [7].

При цьому фінансову звітність за МСФЗ подають: публічні акціонерні товариства; банки; страховики; підприємства, що здійснюють господарську діяльність з надання фінансових послуг, окрім страхування та пенсійного забезпечення; підприємства, що здійснюють діяльність з недержавного пенсійного забезпечення; допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування; діяльність з управління активами; кредитні спілки. Крім того, фінансову звітність за МСФЗ подають підприємства, що застосовують міжнародні стандарти за самостійним рішенням [6, ст. 12].

Обов'язкове подання фінансової звітності органам державної статистики передбачено ст. 18 ЗУ «Про державну статистику» [5] і п. 2 Порядку подання фінансової звітності.

Строки подання фінансової звітності встановлено Порядком подання фінансової звітності та ПКУ в залежності від установи, в яку подається така звітність [1].

Отже, розглянувши структуру форм фінансової звітності, строки та порядок їх подання, можна зробити висновок, що фінансова звітність є невід'ємним елементом усієї системи бухгалтерського обліку та є важливою як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів. Підприємства повинні відноситися до її складання з відповідальністю, щоб наведена інформація у фінансовій звітності була правдивою, корисною, повною та достовірною.

Література:

1. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні : монографія / [Огороднікова І.І., Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В. Турянський Ю. І.]; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К. : Алерта, 2013. – 366 с.
2. Лука Пачолі. Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції й відносини / Трактат XI «Про рахунки і записи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ek-lit.narod.ru/lukasod.htm.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print 1370326239541384.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/ laws/show/2755-17.
5. Про державну статистику : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/2614-12.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 996-14.
7. Порядок подання фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF.
8. Смірнова О. М., Стадник М. В. Фінансова звітність : історичний аспект розвитку та сучасні орієнтири / О. М. Смірнова, М. В. Стадник // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2. – Тернопіль : Крок, 2014. – С. 116-119.

КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бєляєва Н.С., к.е.н.
Київський національний торговельно-економічний університет

Сучасний світ характеризується динамічністю та невизначеністю щодо взаємодії різних суб'єктів господарювання. Існує безліч факторів, що впливають на активність організації та зокрема, на отримання ними визначених (позитивних) результатів діяльності.

Позитивні результати можуть характеризуватися як тактичними, так і стратегічними часовими обмеженнями, і звідси будуть різнитися і їх наповнюваність, складові. Як приклади позитивними результатами діяльності організації (поставленими цілями) можна навести: підвищення рентабельності продукції, зменшення витрат, збільшення обсягу реалізації, вихід на нові ринки, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та продукції зокрема, та багато інших факторів, що по складовим формують потенціал всієї організації. Проте, в той же час, у сучасних умовах діяльності, не можна не говорити і про такий потенціал підприємства як людський. Ще з часів появи «поведінкової теорії» у менеджменті, коли людина стала розглядатися як основний ресурс організації, коли почали вивчатися мотиви поведінки працівника і його взаємодії з іншими людьми в організаційному оточенні, коли основний наголос робився на колектив – відслідковувалась залежність результатів праці від правильно підібраних прийомів управління міжособистісними стосунками, – саме тоді виникло багато теорій, напрямів щодо ефективності управління людиною як працівником, включаючи дослідження таких понять як «людський фактор», «мотиваційна теорія», «управлінський контроль» тощо. Кожен з цих напрямів вимагає окремого дослідження, оскільки кожен з них є доволі важливим в процесі управління. Проте, на даний момент хочеться приділити увагу саме процесу контролювання, одним з різновидів якого є аудит. А якщо ми кажемо про працівників підприємства, то зазначаємо такий напрям як «кадровий аудит».

Поняття «кадровий аудит» є доволі новим напрямком, але в той же час не всі керівники сприймають його та розуміють його важливість. В більшості випадків така тенденція пояснюється тим, що кадровий аудит ототожнюють саме з перевіркою (лат. «аудит» – слухати; в сучасних умовах ототожнюється зі словом «перевірка») кадрової документації, випускаючи той факт, що кадровий аудит є поняттям набагато ширшим за своєю суттю. Окрім перевірки кадрової документації організації на відповідність чинному законодавству та внутрішнім вимогам організації, кадровий аудит передбачає перевірку загалом ефективності діяльності кадрової служби суб'єкта підприємництва з метою її оптимізації шляхом подання аудитором рекомендацій (аудиторський звіт, висновок), враховуючи вимоги чинного законодавства та специфіки діяльності визначеної (досліджуваної) організації (затвердженим внутрішнім вимогам на підприємстві). В такому випадку, можна сказати, що кадровий аудит охоплює такі загальні напрями як: організаційно-правовий аудит персоналу, функціональний аудит, аудит кадрового потенціалу [1, С. 52]. В той же час, кожен з цих напрямів має свої складові. Як приклад, аудит кадрового потенціалу охоплює аудит компетентності персоналу і аудит групової ефективності та результативності. Кожен з цих піднапрямів, в свої чергу, теж має певні складові. Наприклад, аудит групової ефективності та результативності включає в себе оцінку діяльності управлінської команди (підрозділів, працівників), аналіз структури комунікацій, джерел виникнення конфліктів, оцінку соціально-психологічного клімату.

На даний час все більшого значення набуває аудит у сфері оптимізації соціально-психологічного клімату в організації та в певній групі зокрема. Сутність його полягає в тому, що у вкрай динамічній ситуації, яка спостерігається у сучасному суспільстві, коли існує ситуація обмеженості в часі, гіперінформованості, зростає напруженість у відносинах. І мета аудитора в такому випадку полягає в пошуку шляхів оптимізації відносин у колективі. Оскільки лише у колективі, де немає напруги, можливе нормальне функціонування кожного його члена та забезпечення нормальної ефективності праці як результату.

Окрім того, великого значення має можливість знаходження аудитором так званих «функціональних безхатьків» в колективі. Тобто тих людей, які є у штаті підприємства, отримують заробітну плату, проте не несуть підприємству ніякої користі; навіть проекти (завдання), які вони створюють для себе, є лише видимістю займання часу, а для організації вони не мають суттєвого значення. Такі люди деструктурують колектив, його продуктивність та ефективність поступово спадає – у колективі починають з'являтися думки такого роду як: «чому я має працювати, якщо він нічого не робить, а заробітну плату все одно отримує», «якщо йому можна нічого не робити (грати за комп'ютером), то і я не буду нічого робити (буду грати за комп'ютером)» та ін.

Це лише одні з найбільш яскравих прикладів того, що собою на даний час представляє кадровий аудит і навіщо він взагалі потрібний. Кадровий аудит буває як внутрішній, так і зовнішній, суцільний та вибірковий, тематичний. Звісно, що повне проведення кадрового аудиту є більш раціональним, оскільки дозволяє проаналізувати діяльність, пов'язану з обліком, рухом, управлінням працівниками в усіх аспектах. В той же час, якщо підприємство вже хоч раз проводило суцільний кадровий аудит, його можна надалі проводити приблизно раз в три роки або по мірі виникнення проблем, що за такою схемою принесе організації найбільшу користь з точки зору забезпечення ефективності діяльності кадрової служби.

Література:

1. Жуковська В.М. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту / В.М. Жуковська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – № 4. – 2010. – С. 48-56.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПРЕТЕНЗІЯМИ

Бєляєва Л.А., к.е.н., доцент
Харківський навчально-науковий інститут Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»

Сучасний кризовий стан економіки країни не дозволяє забезпечити стабільну роботу підприємств, високий рівень реалізації продукції та послуг і їх своєчасну оплату.

Тому, в процесі господарської діяльності, таке явище як невиконання умов договорів, зустрічається все частіше. Це не своєчасна поставка певної кількості та якості товарно матеріальних цінностей, нестача вантажу при перевезенні, порушення строків оплати покупцями та інше.

Невиконання умов договору порушує законні права і інтереси однієї зі сторін і тому згідно чинного законодавства, з метою безпосереднього врегулювання спору з порушником, підприємства мають право звертатися до нього з письмовою претензією.

Претензія – це вимога до боржника про сплату боргу, відшкодування збитків, сплату штрафу, усунення недостачі при поставках продукції або товарів, виконання робіт і послуг. Юридичні аспекти щодо процедури виставлення, розгляду та погашення претензій обумовлені статтями 5-8 Господарського процесуального кодексу України та статтею 222 Господарського кодексу [1, 2].

Бухгалтерський облік претензійних сум ведеться на субрахунку 374 “Розрахунки за претензіями”, на якому обліковують суми претензій визнаних платником або присуджених господарським судом до виконання. Записи за субрахунком 374 роблять на підставі рішень судів, письмових згод постачальників на задоволення претензій, виписок банку, накладних.

Але на сьогодні, при здійсненні аналізу претензійної роботи і відображення її в обліку, виявлені певні недоліки її ведення безпосередньо на підприємствах та питання, які вимагають вирішення на законодавчому рівні.

Так в Інструкції про застосування Плану рахунків зазначено, що на субрахунку 374 "Розрахунки за претензіями" ведеться облік розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенею, неустойками [3].

В даному переліку відсутня категорія покупців-дебіторів, виставлення претензії до яких за несвоєчасну оплату продукції є досить актуальним на сьогодні. Тому характеристика субрахунку в інструкції потребує уточнення і доповнення.

Невизначені моменти існують і при відображенні розрахунків за претензіями в обліку.

Так, субрахунок 374 «Розрахунки за претензіями» використовують для визнаної дебіторської заборгованості боржником або за рішенням суду, але до цього моменту заборгованість необхідно відображати на забалансових рахунках. На сьогодні відсутня однозначна методологія щодо використання рахунку, деякі практики і науковці визнають рахунок 03 "Контрактні зобов'язання", а інша група науковців пропонують рахунок 041 "Непередбачені активи". Дане питання також потребує вирішення.

На підприємствах необхідно особливу увагу при укладанні договорів приділяти ціні товару, термінам поставки, порядку розрахунків, терміну оплати, оскільки ці умови договору є істотними і необхідні у разі вирішення спору у претензійно-позовному порядку.

Також більш ретельно відноситися до оформлення Акту про приймання матеріалів (ф. № М-7), при наявності розбіжностей наявних матеріальних цінностей з документами постачальника.

Доцільно, для первинних документів, які супроводжують претензійну роботу, на підприємстві затвердити графік документообороту.

Законодавчо передбачено претензії реєструвати у Журналі обліку претензій, пред'явлених підприємством [4].

Але в даному документі не передбачається окреме відображення суми за основними претензіями і штрафами до них, також не відслідковується інформація, за якими претензіями розпочате судове провадження та його результати.

За невиконання вимог, зазначених у претензії, яка є заходом досудового врегулювання суперечки, до боржника на законодавчому рівні не передбачена ніяка відповідальність, тому частка підприємців вважає за доцільним звертатися відразу безпосередньо до суду, що не є порушенням норм законодавства.

З метою запобігання порушень умов договорів, необхідно здійснювати постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо виникнення боргів та не допускати їх виникнення у майбутньому.

Претензійна робота вимагає проведення звірки за розрахунками зі складанням Акту звіряння взаємних розрахунків, який може бути важливим доказом у судовій справі при наявності посилань на первинні документи і підписи обох сторін, також можливе проведення судових експертиз та інших дій досудового врегулювання питань. Таким чином, при відсутності належним чином організованої претензійної роботи і достовірного відображення цих господарських операцій в обліку, неможливе прийняття об’єктивних і ефективних управлінських рішень, а наявність дебіторської заборгованості призведе до погіршення фінансового результату діяльності підприємства.

Література:

1. http://zakon2.rada. gov. ua/ laws/show/1798-12.
2. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
3. http://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
4. http://zakon.rada.gov.ua/go/v14_73 23-07.

IMPROVING OF ACCOUNTING FOR EMPLOYEE BENEFITS

Bilokon M.
Bunda O., Ph.D
Kyiv national university of technologies and design

Questions of payments to the employees at an enterprise of different ownership forms from the position of the stimulation, size of the accrual and representation in accounting play an important role into the society life.

Accounting for the employee benefits is one of the most important and complex in the accounting system of the enterprise [4]. It is based on generally accepted conceptions and principles. The quality of information depends largely on the degree of integration, subordination to a single goal of all accounting processes, especially at the initial stages of monitoring, measurement and documenting.

Economic, legal and organizational principles of the account of calculations on payments to workers in an employment relationship (based on the concluded labour contract) with subjects of entrepreneurial activity of all forms of ownership are regulated by the Law of Ukraine "About remuneration of labour", which determines that "wages – is compensation calculated, usually in monetary terms that the owner or authorized by him body pays the employee for the performed work"[1]. The amount of wage depends on the complexity and conditions of performed work, professional and business qualities of the worker, results of his work and economic activity of the enterprise. In addressing issues of settlements on payments to employees should be guided by the Constitution of Ukraine, Code of labor laws, Laws of Ukraine "On collective contracts and agreements", "On leave", "On subsistence minimum" and the like. When resolving issues of settlements for employee benefits should be guided by the Constitution of Ukraine, the Labour Code, Laws of Ukraine "About Collective Contracts and Agreements", "About Vacation", "About Living Level" and so on.

Wages and other social payments to employees are regulated by the developed and approved internal regulations: the Regulations on labour remuneration, Provision for bonuses, Provision of pecuniary aid, the Regulation on the remuneration following the results of work for the year.

According to Art. 2 of the Law "On labor", defined the structure of wages: basic wage; additional wages; and other compensation payments [1]

Into the instructions about the wage statistics [2] presented a detailed list of names of payments that are included in payroll and benefits, which do not belong to him. The organization of the accounting of labour and wages should help increase productivity, the full use of working time, correct and timely settlement with personnel and also information gathering and grouping of indicators on the labor payment needed for the current and subsequent planning, monitoring, and analysis. For this purpose the enterprise must be clearly separated accounting functions between departments.

Improvement of wages in enterprises should be based on optimization of tariff regulation of wages, it includes:

- improvement of the tariff system by establishing of relationships of the tariff rates depending on the skill level of workers;
- introduction of flexible forms and systems of remuneration, including contractual and without tariffs;
- the development of internal tariff wage conditions as factors of increasing motivation and stimulating role of tariff systems at enterprises;
- improving the of motivational mechanism adjustment between salaries between qualification levels of remuneration;

- improvement of normalization as a means of the regulation of measures of labor and its payment;

- justification of the choice of the most effective forms and systems of wages;

- collective regulation of wages.

Developing of the internal documents (regulations on wages, bonuses, etc.), it is needed to do the following:

- to expand the practice of personification in rates and salaries for the most qualified employees, orientated on improving the efficiency of labor;

- consider branch features of, including the creation of system of stimulation, install special, specific evaluation works factors for the method of bonuses system for each category of staff, strengthening the regulatory and stimulating function of wages;

- to the list of factors and criteria of assessment of the conditions of bonuses include the level of qualifications, degree of responsibility of the work performed, the level of professional skill, initiative, work experience, the results of the qualification attestation, etc., that correspond to the modern realities, tactics and strategy of enterprise management, its departments and staff [3].

From organization of accounting of calculations for payments to employees depends quality, truthfulness, fairness, completeness and timeliness of settlement with the personnel on payment.

References:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. №108/95-ВР
2. Інструкція зі статистики заробітної плати: Наказ Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р. №5.
3. Кесарчук Г.С. Удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – Випуск 4 (41). – С. 240-246.
4. Садовников О.А. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та удосконалення їх шляхів / О.А. Садовников, Г.В. Сировой / Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №8(162). – С. 201-207.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Бондар А.М.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Метою діяльності будь-якого суб’єкта господарювання є отримання прибутку для подальшого його розвитку, тому важливим питанням бухгалтерського обліку є оцінка готової продукції підприємства, оскільки від неї, значною мірою, залежить величина фінансового результату.

Вивченням питань, пов’язаних з проблематикою оцінки готової продукції, займалися такі вітчизняні вчені як: Ф.Ф. Бутинець, О.П.Бущан, С.Ф. Голов [1], М.В Кужельний, В.М. Пархоменко, В.В. Сопко, Н.С. Петришина, Н.М. Ткаченко [2], та інші, серед зарубіжних дослідників – П.С. Безруких, В.Ф. Палій, В.В. Виноградов, А.Ш. Маргуліс, В.Б. Кондраков, Л.В. Ліберман, А.Д. Шеремет, Е.С. Хендеркс, Ч.Т. Хонгрен. та ін.

Дослідження свідчать, що методологічні основи бухгалтерського обліку готової продукції підприємства регламентовані в П(С)БО № 9 «Запаси», якими передбачено відображати її у складі запасів у балансі за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [3].

При оприбуткуванні продукції згідно стандартів бухгалтерського обліку повинен використовуватися метод оцінки за первісною вартістю. Але оскільки така вартість може бути визначена лише після збирання всіх витрат та калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в оцінці для щоденного обліку наявності та руху готової продукції для визначення її вартісних характеристик.

Таким чином, в практиці бухгалтерського обліку історично склалося визначення оцінки готової продукції в поточному обліку та у звітному періоді. У поточному обліку готову продукцію підприємства оцінюють за обліковими цінами (середньорічною плановою собівартістю, договірними або оптовими цінами або за фактичною виробничою собівартістю).

У звітному періоді оцінка готової продукції може здійснюватися за фактичною собівартістю і за обліковими цінами з деяким відхиленням від фактичної собівартості. По закінченню місяця обов'язковою умовою є облік готової продукції за фактичною собівартістю (визначається за даними аналітичного обліку витрат на виробництво).

В зв’язку з необхідністю обліку відхилення готової продукції між обліковою ціною та оцінкою за фактичною собівартістю доцільно вести окремі субрахунки рахунку 26 «Готова продукція». Для цього необхідно відкрити субрахунки другого порядку : 261 «Готова продукція за обліковими цінами», та 262 «Відхилення фактичної собівартості від облікових цін». Субрахунки сприятимуть спрощенню записів при визначенні фінансового результату, та стандартизації даних аналітичного обліку.

Висновок: Для того, щоб удосконалити систему оцінки готової продукції, підприємства перш за все повинні організувати систему бухгалтерського обліку, тому застосування окремих субрахунків для обліку відхилень фактичної собівартості від облікових цін сприятиме підвищенню якості облікової інформації та дотримання принципу обачності в бухгалтерському обліку.

Література:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практичний посібник. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.

2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування ізвітність : підручник / Н.М. Ткаченко. – 3-ге вид. доповнене і перероблене. – К. : Алерта, 2008.– 926 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вознюк А.О.
Львівський національний аграрний університет

Відповідно до ст. 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин [1].

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків підприємств, громадян, бюджетних та інших джерел соціального забезпечення.

Згідно Закону України «Про ЄСВ» під ЄСВ слід розуміти консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного страхування у обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (п.2 ч.1 ст.1 Закону № 2464) [2].

Порядок нарахування і сплати ЄСВ змінювався та реформувався майже щороку. Останні зміни відбулися у грудні 2015 року, коли парламент наважився на рішучий крок: майже вдвічі зменшив розмір ставки єдиного внеску для роботодавців, встановивши її на рівні 22%.

Крім цього, Верховна Рада скасувала утримання єдиного внеску із заробітної плати працівників та інших доходів.

Після зниження податкових ставок левова частка тягаря з утримання ПФ лягла на державу.

Розмір підтримки фонду з державного бюджету збільшився з 94,8 млрд грн у 2015 році до 145 млрд грн у 2016 році.

Передбачалося, що дефіцит в бюджеті поступово зменшуватиметься: бізнес спрямує кошти, які вивільнилися від зниження ЄСВ, на підвищення зарплат, а отже, збільшаться доходи держави від податку на прибуток.

За офіційними даними, у першому кварталі план з доходів від податку на прибуток перевиконано більш ніж на 2 млрд грн. Замість 12,4 млрд грн зібрали 14,5 млрд грн.

При цьому, фактичні надходження з ЄСВ у 2016 році відповідають запланованим показникам бюджету на 2016 рік.

Таблиця 1

Планові та фактичні надходження ЄСВ у 2016 році

ЄСВ, 2016 рік	*січень*	*лютий*	*березень*	*квітень*
Заплановано, млрд грн	8 957,7	10 153,4	10 414,1	10 724,2
Виконано, млрд грн	10 370,3	9 467,9	10 178,6	10 821,7

Побудовано за даними: Мінфін [3]

Порівняно з березнем 2015 року розмір заробітної плати у березні 2016 року збільшився на 27,4%, що простежується і у сфері бізнесу. За чотири місяці 2016 року в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року середня заробітна плата виросла майже на 23%. Якщо говорити лише про ефект від ЄСВ, то збільшення мало б відбутися на 14,3%.

Вивести зарплати з тіні допомагають і зниження ЄСВ, і посилення боротьби податківців з махінаціями з ПДВ завдяки системі електронного адміністрування податку.

Найактивніше підвищують зарплати ті, хто працює з Міноборони, МВС, Держрезервом. У цих відомств найбільше можливостей для закупівель у малого і середнього бізнесу. У процедурі цих закупівель потрібно показувати наявність виробничих потужностей і реального персоналу з нормальним рівнем зарплати.

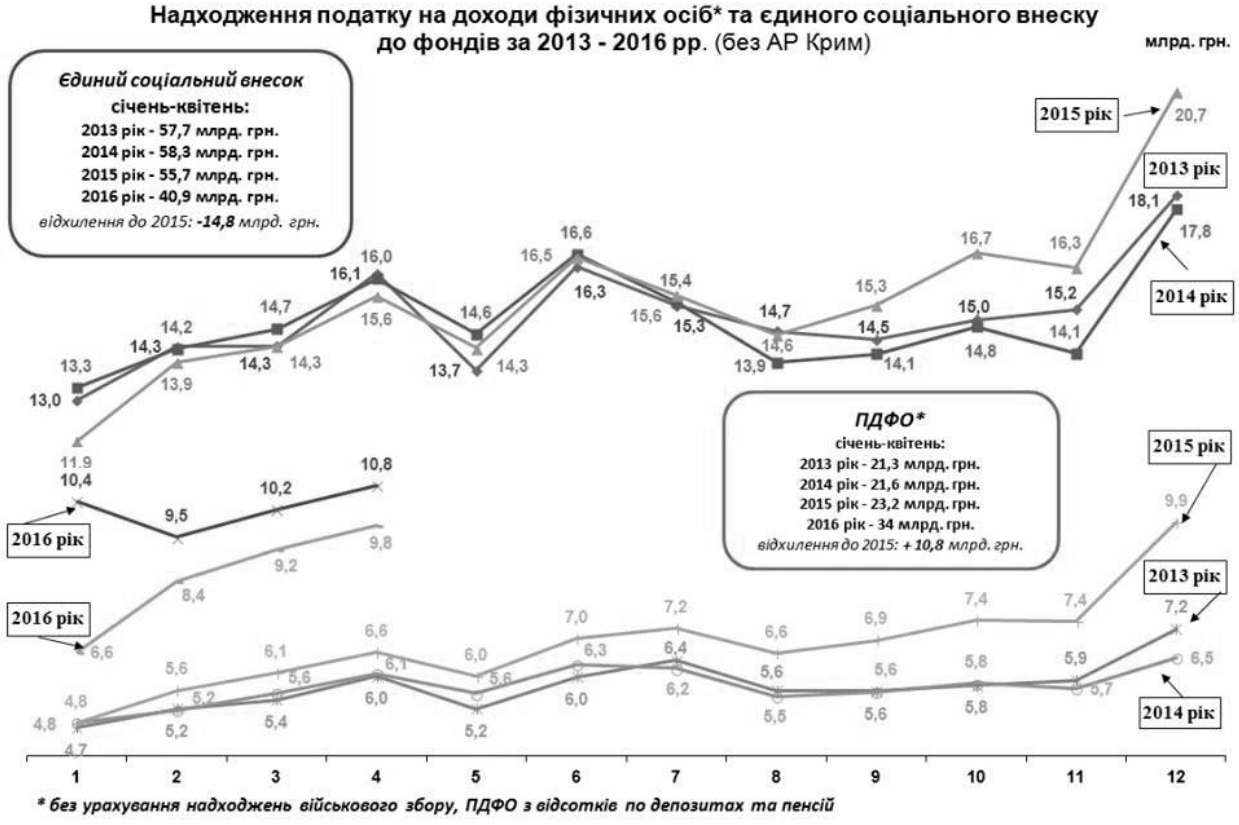


Рис. 1. **Надходження податку на доходи фізичних осіб і єдиного соціального внеску до фондів за 2013-2016 рр.**

Побудовано за даними [4]

Можливо, завдяки нещодавньому вдосконаленню механізму адміністрування ЄСВ та ПДФО, впровадженню прозорої й ефективної системи обліку та контролю за фінансовими та інформаційними потоками в податковій системі та системі соціального страхування буде досягнуто реальних позитивних змін, зокрема збільшення чисельності платників внесків, поліпшення платіжної та звітної дисципліни платників.

Література:

1. Конституція України. Затверджена Верховною Радою України 28.06.96.№254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування: Закон України від 08 липня 2010 року №2464-VI // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 82. – С.7-47.

3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.

4. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatkiv-i-zboriv--obovyaz.

MODERN ASPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING OF INVENTORIES

Voynalovuch N.
Bunda O., Ph.D
Kyiv national university of technologies and design

The development of market relations, introduction of various forms of ownership, reforming economic relations in Ukraine put forward new requirements for the accounting as a mode to control the conducting of business activity of enterprise. An important factor of the development of production is a stable ensuring of the enterprise with the production resources and their effective use.

The main precondition for the success of the production process as a basic link of the activity of an economic entity is the availability and efficient use of inventories [1]. According to the Regulations (standard) accounting 9 "Inventories", which reflects the maximum content of IAS 2 "Inventories", under inventories should understand assets which: are held for further sale at conditions of usual business activity; are in the process of production with the purpose of the further sale of the product of manufacturing; held for use in the production of goods, performance of works and rendering of services, as well as enterprise management [2].

So, inventories are acquired or self-manufactured products which are subject of the further processing at the plant. The main negative aspects in the enterprise activities in the sphere of inventories of formation of accounting are:

- inappropriate level of control and operative regulation of the processes of formation of inventories;

- the low level of efficiency of information support of management of enterprises' stocks;
- problem of passing on the computerized form of accounting because many companies keep journal-order form of accounting;
- limited control of use of production inventories;
- difficulty of determining the fair (market and non-market) value of stocks, which consists in use of barter companies, moreover, in use of exchange for dissimilar assets;
- the disordered primary documentation and the absence of typical unified forms of documents [3].

Ways of the overcoming of aspects of the accounting of production stocks:

1) improvement of information support system of inventory management by means of the improvement of the streamlining paperwork concerning the accounting of stocks;

2) precise organization of the accounting and control procedures for inventory movements;

3) continuous analysis of the movement of stocks in the dynamics,tracking and assessement of the quality of the movement of stocks;

4) use of the scientifically justified, focused on the modern conditions of market transformation mechanisms of regulation and planning of stocks with using of expert and economical-mathematical methods;

5) solution of organizational as well as methodological issues should be based on the application of modern computer technologies;

6) improvement of the efficiency of the information support of the inventories management of enterprises;

7) improving the system of automation of accounting-analytical works in the management of inventories and substantiation of rational methods of inventory of stocks;

8) coordination of the accounting mechanisms and tax accounting of inventories;

9) justification of the accounting system of the material costs for the development of new technical devises and production technology;

10) precise organization accounting and control procedures of the movement of the inventories of the companies (applications of methods of accounting by responsibility centers, controlling and operational response) [4].

The implementation of a stock management system by improvement of analytical accounting of inventories, simplifying the streamlining paperwork and clear organization of accounting with using of the software of the accounting of inventories of the enterprise, taking into account the characteristics of its activities, provide an opportunity to obtain accurate and detailed information about the presence and movement of inventories, to carry out a clear and detailed analysis of volumes of stocks that will also affect the improvement of the work of the enterprise, the adoption of appropriate management decisions and, as a consequence, obtaining of the desired profit.

References:

1. Балашук Д.М. Значення обліку виробничих запасів в управлінні підприємством / Д.М. Балашук // 69-та студентська науково-технічна конференція: секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 404-406.
2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: коментарі / Ред. Я. Кавторєва. – Х.: Фактор, 2012. – 1328 с.
3. Принада І.В. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві / І.В. Принада, О.Д. Назарчук // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 64-67.
4. Янчук В.І. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві / В.І. Янчук, О.В. Кипаренко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – Випуск № 3 (69) Том. 2. – С. 250-255.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

Голуб Н.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

Прийняття кожного рішення – це необхідність балансу між вигодою, витратами, ризиком. Знизити ризик значною мірою допомагає системний аналіз – раціональна система послідовних операцій в аналізі конкретної ситуації.

Будь-яке управлінське рішення приймається не тільки на підставі та залежно від характеру відповідної інформації про управлінську систему, але його вибір визначається також природою управлінської інформації, яка міститься в нормах, що регламентують діяльність органів внутрішніх справ. Рішення про методи, засоби дії на управлінську систему приймаються на основі інформації про неї і згідно з управлінською інформацією нормативного характеру. У цій взаємозалежності закладені передумови та гарантії прийняття оптимальних рішень у рамках вимог законності.

Важливою передумовою підвищення ефективності управлінських рішень, що здійснюються, є визначення складу показників, які контролюються, у ході виконання рішень, результативності їх реалізації. Практика прийняття управлінських рішень значною мірою визначається традиціями і звичаями, що існують в тій чи іншій країні. За останній час в економічній літературі, публікаціях, у засобах масової інформації з’являються твердження, що одним з найважливіших факторів успішного функціонування економіки України, оптимальної реформації базису є застосування сучасних досягнень менеджменту. Адже досвід показує, що найбільші здобутки в галузі управління належать США та Японії, і тому системи менеджменту саме в цих країнах повинні, в першу чергу, привертати увагу фахівців управління.

Розумне втілення його із урахуванням особливості розвитку економіки країни та її традицій дасть можливість домогтися впровадження елементів систем ефективного управління на підприємствах, установах, банках тощо [1].

Управління вносить упорядкованість у процеси діяльності, організовує спільну діяльність людей, координує дії на основі інформації, яку забезпечує спеціально сконструйована система, що генерує інформаційні ресурси. Інформація – це субстрат, необхідний і обов'язків для того, щоб оцінити ситуацію, виробити можливі альтернативи управлінських рішень відібрати найдоцільнішу з них для практичного використання.

Інформаційна система сигналізує про відхилення та збої в об'єктах управління, а менеджери реагують на них приймаючи рішення щодо нейтралізації негативних відхилень і закріплення позитивних. Можна дискутувати про негативний чи позитивний вплив процесу інформатизації на суспільство, але треба визнати, що інформаційні ресурси стали таким же капіталом, як матеріали, енергія і фінанси [2].

Основою для прийняття рішення є інформація. Для того щоб прийняти правильне рішення, потрібно мати відповідну кількість інформації. Проте обсяг інформації не може визначатися тільки кількістю документів, сторінок, показників. Можна збирати і обробляти величезні масиви відомостей, які або будуть не потрібні для прийняття рішень, або їх не можна буде засвоїти і використати. Інколи короткі документи можуть бути більш змістовними, ніж великі доповіді й довідки. Правильне визначення кількості інформації дає змогу уникнути перевантаження керівників і спеціалістів, оскільки існує показник межі інформації, яку може переробити людина за певний період. На практиці здебільшого спостерігається перевантаження інформацією виробничого персоналу приблизно у 3-4 рази порівняно з нормами.

Облік сприяє інформатизації суспільства безпосередньо через генерування інформації для управління різних ієрархічних рівнів – оперативного, тактичного і стратегічного. Розширення інформаційних ресурсів сприяє обґрунтуванню рішень, своєчасному реагуванню на сигнали раннього попередження, відстеженню за новими об'єктами, явищами і процесами та пошуку резервів зниження собівартості продукції.

Інформаційна система, як система управління, тісно пов'язується, як з системами збереження та видачі інформації, так і з іншої - з системами, що забезпечують обмін інформацією в процесі управління. Вона охоплює сукупність засобів та методів, що дозволяють користувачу збирати, зберігати, передавати і обробляти відібрану інформацію.

Інформаційні системи існують з моменту появи суспільства, оскільки на кожній стадії його розвитку існує потреба в управлінні. Місією інформаційної системи є виробництво потрібної для організації інформації, потрібної для ефективного управління всіма її ресурсами, створення інформаційного та технічного середовища для управління її діяльністю. Інформаційна система може існувати і без застосування комп'ютерної техніки – це питання економічної необхідності.

В будь-якій інформаційній системі управління вирішуються задачі трьох типів:

- задачі оцінки ситуації (деколи їх називають задачами розпізнавання образів);
- задачі перетворення опису ситуації (розрахункові задачі, задачі моделювання);
- задачі прийняття рішень (в тому числі і оптимізаційні).

Література:

1. Давидович І.Є. Контролінг: Навчальний посібник / І.Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

2. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія / М.С. Пушкар. – Тернополь, Карт-бланш, 2006. – 334 с.

ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК: РІЗНОВЕКТОРНІСТЬ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Гончаренко О.О., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Критична ситуація, що створилась на ринку фінансових послуг, зокрема послуг кредитування, змушує як споживачів, так і регуляторів шукати шляхи виходу з кризи. Негативу в цій ситуації додає недовіра самих можновладців до фінансової системи України, що підтверджується значною сумою задекларованих коштів в готівковій формі. Що вже казати про людей з незначними сумами заощаджень, які відмовляються «вливати» їх в фінансову систему держави. Заощадження і кредити, як дві складові процесу посередництва, є рушійними фінансовими силами розвитку будь-якого суб'єкту на мікро- чи макрорівні, ефективність якого повинна бути забезпечена чітко окресленою стратегією, в межах якої повинні розроблюватись тактичні заходи.

Банківська система, як складова фінансової системи держави, є більш стійкою і регульованою з боку держави і Національного банку України. Однак її специфіка (орієнтир на економічні, а не соціальні результати) не дозволяє задовольняти наявний попит існуючих і потенційних споживачів фінансових послуг. Інша складова фінансової системи – небанківські фінансові установи, хоча й займає незначну частку, але забезпечує надання значно ширшого спектру фінансових послуг. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг розробила Стратегію реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки, метою якої стало забезпечення сприятливих умов їх подальшого розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів небанківських фінансових послуг [1].

Оцінку дієвості зазначеної Стратегії давати, напевне, ще рано, однак доречним буде звернутись до ситуації щодо нормативно-правового регулювання одного з видів небанківських фінансових установ – кредитних спілок, які є єдиними фінансовими установами, що за своєю природою є соціально-орієнтованими і, якнайкраще підтримують розвиток громад.

Метою діяльності кредитних спілок є задоволення потреб їх членів в отриманні ощадно-кредитних послуг, які одночасно є власниками, а отримані доходи використовують виключно для розподілу між своїми членами, формування резервів та покриття операційних витрат. Саме тому неприбутковий статус кредитної спілки закріплено в Законі України «Про кредитні спілки» [2].

Однак, всупереч розробленій Стратегії, 17 липня 2015 року було внесено зміни до Податкового кодексу України, якими, окрім іншого, було передбачено нову умову відповідності певної установи статусу «неприбутковості», а саме: установчі документи мають містити заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб [3].

Однак, Законом України «Про кредитні спілки» передбачено розподіл нерозподіленого доходу, що залишається у розпорядженні кредитної спілки за підсумками фінансового року, за рішенням загальних зборів, у тому числі між членами кредитної спілки, пропорційно розміру їх пайових внесків у вигляді відсотків (процентів) [2].

Тобто, дотримання кредитними спілками норм спеціального Закону буде призводити до виключення їх з Реєстру неприбуткових установ та організацій та переведення в статус платників податку на прибуток, що призведе до зростання вартості послуг кредитних спілок та/або їх зникнення, оскільки прибутковий статус зазначених організацій повністю нівелює сутність і мету їх діяльності.

До того ж, ще в липні 2015 року було внесено зміни до статті 9 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», яким передбачено обов’язковість застосування реєстраторів розрахункових операцій усіма небанківськими фінансовими установами (в тому числі і кредитними спілками) при виконанні операцій з приймання готівки для подальшого її переказу [4].

Зазначені факти політики державного регулювання діяльності кредитних спілок зовсім не вписуються в анонсовану Стратегію реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки.

Складається враження, що структури державного управління працюють автономно, і, відповідальність за наслідки їх дій ніхто не несе. Залишається тільки сподіватися, що гарні фрази про розвиток колись-таки будуть втілюватись в результативні дії.

Література:

1. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки, затверджена розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 19.03.2015 № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/news/918.html.
2. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій» від 17.07.2015 № 652-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/652-19.
4. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 № 265/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/265/95-вр.

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Гуцалюк О.І.
Національний транспортний університет

Податок на додану вартість є одним із домінуючих податків в Україні, проте й одним із найпроблемніших. Сам факт запровадження ПДВ свідчить про формування ефективної та сучасної податкової системи, оскільки даний податок має дуже високу фіскальну ефективність і активно застосовується в багатьох країнах.

Але на сьогодні ми бачимо як недоліки в податковій системі в цілому так і проблеми щодо справляння ПДВ, тому вже значними для України стали постійні реформування податкового законодавства, у тому числі і ПДВ.

ПДВ – різновид непрямого оподаткування, що є обов'язковим платежом загальнодержавного значення з універсальними ставками і однаковими податковими зобов'язаннями платників податків перед державою. Як й інші непрямі податки, він входить до ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем продавцю у складі вартості придбаного товару. Перерахування податку до бюджету здійснює продавець, але не в загальній сумі податкових зобов'язань, а в сумі податкових зобов'язань, зменшених на суму податку, що сплачений або підлягає сплаті постачальникам.

24 грудня 2015 року Верховна Рада України прийняла законопроект № 3688 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році".

Ставка податку залишається на рівні 20%. Ставка при експорті - 0% (без змін). Без змін залишається ставка 7% при імпорті та постачанні зареєстрованих лікарських виробів, медичних засобів та медичного обладнання.

Виключено як підставу для анулювання реєстрації платником ПДВ наявність в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців запису про відсутність юридичної особи або фізичної особи за її місцезнаходженням (місцем проживання) або запису про відсутність підтвердження відомостей про юридичну особу.

Закон передбачає, що база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів/послуг не може бути нижче звичайних цін. Звичайна ціна - це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така ціна відповідає рівню ринкових цін. Попередньою редакцією Податкового кодексу передбачалося, що база не може бути нижче собівартості таких товарів/послуг. Таким чином, платники податку можуть використовувати ціну договору як базу, якщо не буде доведено, що така ціна не є ринковою.

Звільняється від оподаткування постачання міжнародної технічної та гуманітарної допомоги.

Звільняються від оподаткування операції банків та інших фінансових установ з постачання майна, набутого ними у власність внаслідок звернення стягнення на таке майно, базою оподаткування є позитивна різниця між ціною постачання та ціною придбання такого майна.

Міністерство фінансів пропонує нові нововведення з 2017 року. Мінфін уже безпосередньо в ПКУ пропонує чітко зазначити, що строк реєстрації податкових накладних і розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних становить 365 календарних днів.

Відповідно, за порушення строку реєстрації в межах від 180 до 365 календарних днів буде передбачено штраф у розмірі 50 % суми ПДВ, зазначеної в податкових накладних або розрахунках коригування.

Платники податку, які застосовують касовий метод, отримають можливість формувати податковий кредит на підставі податкових накладних / розрахунків коригування до них, що зареєстровані несвоєчасно, протягом 365 (раніше 60) календарних днів з дати списання коштів з банківського рахунка.

Суму від'ємного значення, що підлягає зарахуванню до складу податкового кредиту наступного періоду, при реорганізації (шляхом приєднання або злиття з іншим платником ПДВ) можна буде перенести до складу податкового кредиту правонаступника.

Реєстр заяв на бюджетне відшкодування ПДВ повинен залишитися тільки один.

Планують установити, що в обов'язковому порядку в податковій накладній мають бути зазначені перші 4 цифри коду товару згідно з *УКТ ЗЕД*. Причому поширюється така вимога на всі товари (а не тільки на підакцизні та імпортовані). Для послуг зазначати доведеться перші 4 цифри коду послуги згідно з Державним класифікатором продукції і послуг.

Можливість безштрафної реєстрації податкових накладних та/або розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних планують продовжити:

- для складених з 1-го по 15-й день (включно) календарного місяця – до останнього дня (включно) місяця, в якому вони були складені;
- для складених з 16-го по останній день (включно) календарного місяця – до 15-го числа (включно) місяця, що настає за тим, у якому вони були складені.

Про можливість відображення податкового кредиту за податковими накладними, що містять помилки в обов'язкових реквізитах, схоже, доведеться забути планують видалити.

Література:

1. Податковий кодекс України № 1389-VIII від 31.05.2016
2. Ульянова Н. НДС-2016: новшества в уплате [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://daily.rbc.ua/rus/show/nds-2016-novshestva-uplate-administri rovanii-1453898874.html.
3. Товстопят Ю. Чергова податкова реформа – 2017 рік: зондуємо грунт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/ 2016/august/issue-34/article-19691.html.
4. ПДВ-2016: нововведення у сплаті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.rbc.ua/ukr/opinion/nds-2016-novshestva-uplate-administriro vanii-1453898874.html.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Домінська О.Я., к.е.н., доцент
Єргулєєв К.Л.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Баланс як економічна категорія, трактується за двома напрямами.

По-перше, відповідно до Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [2].

По-друге, баланс становить собою елемент методу бухгалтерського обліку.

По-третє, баланс виступає основним джерелом для надання правдивої інформації всім зацікавленим користувачам про фінансовий стан підприємства.

Принципи та якісні вимоги до формування балансу, як складової фінансової звітності представлені у законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» також вони детально розкриті у Концептуальних основах фінансової звітності [1; 2].

Статті активу балансу будують за принципом зростаючої ліквідності: прискорення тривалості перетворення цих активів у процесі господарського обороту в грошову форму. Зокрема у першому розділі активу балансу відображено майно, яке практично до кінця свого існування зберігає початкову форму (будівлі, споруди, обладнання, грошові кошти тощо). Ліквідність цього майна є найнижчою. У другому розділі активу балансу відображені такі елементи майна підприємства, які протягом звітного періоду багаторазово змінюють свою форму.

Групування статей у пасиві балансу відбувається за юридичною ознакою. Сукупність зобов'язань підприємства за отримані цінності та ресурси обов'язково поділяють за суб'єктами: перед власниками підприємства та перед третіми особами, наприклад, банками, кредиторами та ін.

Можемо відмітити, що баланс – це групування інформації на початок і кінець звітного періоду, тобто підсумок господарських операцій на певну дату. За формою баланс є таблицею, яка складається з двох частин – активу і пасиву.

Активи підприємства відображені в балансі як вартість майна і боргових прав, якими воно розпоряджається й які контролює на звітну дату.

Пасиви, або джерела утворення господарських засобів, – це власний капітал та зобов'язання підприємства за позиками і кредиторською заборгованістю [3, с. 85].

Баланс, як інші форми фінансової звітності, повинен задовольнити потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб. В Україні бухгалтерський баланс базується на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного, документального відображення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів потребує дотримання основних вимог щодо якості інформації, які визначають загальний підхід до підготовки і подання фінансових звітів.

Якісні характеристики національних положень і міжнародних стандартів мають багато спільного, однак визначається більш стислий характер вітчизняних формулювань, тоді як за МСФЗ надається розгорнуте пояснення за допомогою додаткових характеристик, що уточнюють розуміння того чи іншого принципу. Згідно з міжнародними стандартами, щоб бути достовірною, інформація повинна відповідати таким характеристикам: правдивість подання; переважання суті над формою; нейтральність; обачність; повнота.

Бухгалтерський баланс – це не просто складова методу бухгалтерського обліку, його елемент; це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Значення балансу полягає в тому, що він є інформаційною базою фінансового аналізу, основною метою якого є вчасне виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності та знаходження резервів для поліпшення фінансового стану і платоспроможності підприємства.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 40, ст. 365.
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затв. наказом Мінфіну України від 07.02.2013 №73 та зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 28.02.2013 за №336/22868.
3. Боярова О.А. Якісні характеристики формування балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства / О.А. Боярова, Н.М. Потапчук // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 83-88.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Домінська О.Я., к.е.н., доцент
Волкова І.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Проблема ефективності виробництва являється рішучою для будь-якої галузі економіки.

Головну роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства відіграє система контролю за реалізацією продукції, оскільки вона впливає на фінансовий результат, який є узагальнюючим показником роботи підприємства. За таких умов завданням обліку є забезпечення управлінського персоналу інформацією для оперативного регулювання реалізації продукції, планування майбутньої діяльності, запобігання суб'єктивності у процесі прийняття рішень [1, с. 42-48].

Готова продукція - це виріб або напівфабрикат, послуга, робота, що перейшли всі стадії технологічної обробки на певному суб'єкті господарювання, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, узгоджені згідно технічного контролю підприємства і здані на склад або замовникові відповідно встановленого порядку відвантаження готової продукції [2, с. 223].

Готова продукція відіграє важливу роль у складі оборотних активів ПАТ «Укрелектроапарат» та займає важливу позицію у провадженні його основної діяльності.

Результатом господарювання кожного підприємства є продаж готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже завдяки реалізації продукції вони отримують основну частку свого доходу [3, с. 1072].

Вироблення готової продукції, та отримання доходу від її реалізації в умовах конкуренції є центральними проблемами функціонування ПАТ «Укрелектроапарат». виробів і обсягу реалізації не завжди збігається зі структурою виробничих потужностей і ресурсів. В зв'язку з цим виникає потреба формування підприємствами оптимальної виробничої програми, яка

найповніше задовольняла б попит і забезпечувала максимальний прибуток за рахунок встановлення оптимальних цін та обсягів випуску продукції.

Для правильного і вчасного здійснення обліку результатів діяльності виробництва головний бухгалтер ПАТ «Укрелекторапарат» повинен вибрати і закріпити в облікову політику свого підпиємства перелік головних принципів та методів для обліку готової продукції:

- реалізація продукції, товарів є найважливішим етапом роботи підприємства, що завершує кругообіг капіталу;
- покращення організації обліку готової продукції є ефективним методом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

Проблема оперативного зведення облікових даних продуктивно вирішується за умовами застосування комп'ютерної форми обліку.

Але для суб'єктів господарювання, в складі яких є географічно відокремлені філії, для об'єднання інформації обліку можна використовувати мережу Internet, зокрема електронну пошту, інтегровану до мережі Internet або виокремлену в самостійну службу.

Перспективним напрямком у створенні комп'ютерних систем бухгалтерського обліку є використання комп'ютерних систем в мережі. Побудова комп'ютерного місця для роботи бухгалтерів на базі мережевих комп'ютерів замість персональних дозволить підприємству заощадити значні гроші на обладнанні кожного місця для роботи.

Значну увагу необхідно виділити можливості автоматизації розрахункових операцій між підприємствами та збуту готової продукції через Інтернет.

Використання системи електронного документообігу при реалізації готової продукції спрямоване на спрощення та прискорення документообігу, пришвидшення процедури укладення господарських договорів, оформлення експортно-імпортних операцій, зменшення витрат підприємства [4 с. 284].

Література:

1. Гринавцева О.В. Облік готової продукції та її фінансових результатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://referatu.com.ua/referats/7569/158565.
2. Бухгалтерський облік в галузях економіки: Навч. посібник / за ред. Свідерський Є.І. – К.: Знання, 2004. – 233 с.
3. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посібник / За ред. Р.Л. Хамяна, В.І. Лемішовського. – 4-те вид., доп. і перероб. – Львів: Нац. університет "Львівська політехніка" (Інформаційно-видавничий центр "Інтелект+" Інституту післядипломної освіти), "Інтелект-Захід", 2005. – 1072 с.
4. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навчальний посібник] / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін.. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Домінська О.Я., к.е.н., доцент
Ковальчук О.І.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Правильне розуміння економічного змісту прибутку необхідне для вирішення питання підвищення ефективності виробництва, посилення матеріальної зацікавленості як власників, так і трудових колективів у досягненні високих кінцевих результатів.

Першочерговим етапом у покращання фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок: зменшення суми постійних витрат; зменшення рівня умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями; відтермінування виплат девідендів та відсотків. Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів); прискорення оборотності дебіторської; оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей; скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі [1, с. 168].

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньогалузевої є конкурентноспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами.

Доцільно також звернути увагу на те, що для покращання свого фінансового становища виробники товарів та послуг повинні реалізовувати всю продукцію, що застоюється на складах. Для розширення ринків збуту підприємство може створити пункти роздрібної торгівлі. Це призведе до збільшення прибутку та збільшення оборотності капіталу.

Впровадження цього проекту звичайно ж не вирішує існуючих фінансових проблем, але дозволить скоротити термін реалізації товару та прискорити розрахунки з кредиторами [2, с. 128].

Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Варто також звернути увагу на зростання вартості ввізного мита в Україні. Тому вітчизняним виробникам доцільніше закуповувати сировину і матеріали в межах країни, аніж ввозити з-за кордону [3, с. 211]

Ще одним напрямом покращання фінансового стану підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

Література:

1. Стецiв І.І. Проблеми формування інформації щодо фінансового стану підприємства / І.І. Стецiв, І.С. Пігура. // Науковий вісник. – 2010. – № 16 – С.167-170.
2. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств / М.Я. Коробов. – К., 2011. – 378 с.
3. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – 250с.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТДВ «ЖИТЛОБУД-2»)

Євдокименко А.Ю.
Вербицька В.І., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У зв’язку з переходом України до ринкових відносин досить гостро постала необхідність утворення нових економічних інститутів, які в змозі регулювати взаємовідносини різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності, серед яких гідне місце посідає інститут аудиторських послуг. Його головною метою є забезпечення контролю за достовірністю інформації, яка відображається в бухгалтерській та податковій звітності.

Незалежним аудитором дані по використанню коштів і майна, а також проведенню комерційних операцій і інвестицій у юридичних об'єктів можуть бути об'єктивно підтверджені.

Важливу роль в економічному житті підприємства відіграє аудиторська перевірка основних засобів.

Така аудиторська перевірка обліку основних засобів повинна плануватись на основі зведеної програми аудиту і зведеного загального плану економічного суб'єкта.

Основні напрямки аудиту обліку основних засобів в ТДВ «Житлобуд-2» повинні забезпечувати: правильність віднесення предметів до основних засобів, правильність оформлення і відображення в обліку операцій з надходження та вибуття основних засобів; правильність відображення даних про наявність та рух основних засобів в бухгалтерському обліку, контроль за їх наявністю та збереженням; вірність оцінки основних засобів в обліку; правильність оформлення і відображення в обліку амортизації і ремонту основних засобів.

Всі ці напрямки були відображені в Програмі перевірки, що її було створено на підприємстві до її початку та попередньо затверджено.

Робочими документами аудиторів при проведенні перевірки є: наказ про облікову політику підприємства, розпорядження, акти, інвентаризаційні документи та форми звітності, первинні документи, договори матеріальної відповідальності, облікові регістри бухгалтерського обліку.

В проведеній в ході перевірці було встановлено, що у бухгалтерському обліку ТДВ «Житлобуд-2» основні засоби відображаються за їх первісною вартістю. Також встановлено, що всі вони закріплені за місцем їх знаходження та за матеріально відповідальними особами. Ведення списків та їх оформлення на підприємстві ведеться правильно. Згідно законодавству, з матеріально відповідальними особами укладені письмові договори щодо матеріальної відповідальності. Результат перевірки списків працівників підприємства показав, що посади матеріально відповідальних осіб відповідають переліку посад і робіт, які вони посідають, і здійснюються робітниками, з якими підприємство має право укладати письмові договори щодо повної матеріальної відповідальності.

Перевірка актів інвентаризації основних засобів показала, що акти оформлені правильно: стоїть дата проведення інвентаризації, в наявності підписи всіх учасників інвентаризаційної комісії. Відсутність будь-яких розбіжностей встановила і перевірка на 1 число місяця відповідності їх вартості всередині класифікаційних груп. Не виявлено розбіжностей в інвентарній книзі, а звірка сум вартості основних засобів в інвентарних картках з вартістю основних засобів також показала відсутність розбіжностей. Порушень не виявила і перевірка наявності і стану технічних паспортів та іншої технічної документації, а також правильність її оформлення. Звірка вартості закріплених за матеріально відповідальними особами основних засобів з даними за рахунками 01 і 03 також не виявила розбіжностей.

Реальність статті балансу «Основні засоби» встановлено звіркою даних інвентарних описів з даними статті балансу по рахунку 01 «Основні засоби». В ході перевірки записів характеристик об'єктів в картках з обліку основних засобів та технічних паспортів було визначено відповідність класифікації, яка прийнята в обліковій політиці підприємства; а також встановлено, що основні

засоби за належністю розділені правильно. Орендовані засоби в балансі підприємства відображено на позабалансових рахунках.

При перевірці повноти прийняття при нарахуванні амортизації також не виявлено розбіжностей. Амортизація нараховується лінійним способом, що відображено в обліковій політиці підприємства. не нараховують амортизацію по об'єктах основних засобів, які вже мають повне зношення.

При перевірці планів і кошторисів капітального ремонту встановлено, що кошториси складаються на підставі актів технічного огляду, їх затверджує керівник організації, ніяких приписок або виправлень не виявлено. Перевірка акту приймання – передачі основних засобів (форма № ОС-1) показала, що оформлені акти вірно, в них вказані місцезнаходження та характеристики об'єкта, джерело фінансування для придбання, рік випуску та дата введення в експлуатацію, його відповідність технічним умовам , результати випробування об'єкта,. По кожному об'єкту окремо складено акти приймання – передачі основних засобів. Встановлено також, що об'єкти основних засобів, прийнятих в експлуатацію на умовах поточної оренди, враховуються на позабалансових рахунках, що теж є правильним.

Підводячи підсумок проведеній аудиторській роботі, слід констатувати, що у обліковій діяльності підприємства дотримуються передбачених законодавством умов та правил збереження основних засобів, проведення інвентаризації, яка забезпечує об'єктивне відображення фактичного стану цінностей, виключення та неможливість приписок і перекручень достовірної інформації. Підготовчі до інвентаризації заходи спрямовані на порядок фіксування фактичних даних в інвентаризаційних описах, здійснення взаємного контролю в ході перевірки,, порядок виправлення помилок в них та ін.

Наявність достовірної інформації дозволяє підвищити ефективність роботи на ринку капіталу і реально оцінювати і прогнозувати наслідки різних економічних рішень.

INTERNAL CONTROL OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND WITH CONTRACTORS IN MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Ignatenko V.
Bunda O., Ph.D
Kyiv national university of technologies and design

An important value into the organization of management of the agricultural enterprise occupies the internal control system, which covers the actual status of the enterprise, causes of the irrational use of resources, identify existing reserves and fraud of the staff and managers. Just study of the system of internal control and its classification criteria is a precondition for the success of the company.

The main purpose of the department of internal control is to prevent possible violations on compliance with legislative requirements [4].

To the objects of the internal control of the activities of agricultural enterprises irefer: property, obligations and financial and business operations.

Considering that the obligations to the suppliers and contractors for sold by them products (goods, works, services) arise in each company, payments to these counterparties are an important object of the internal control.

The purpose of the internal control of the settlements with suppliers and with contractors is: assistance to the management organs of the agricultural enterprises in the implementation of an effective control of activity of the various departments; protecting of the legitimate interests of enterprises and their owners; operative identification of the current problem issues and reserves on its elimination [1].

The main tasks facing the internal control payment transactions in the sphere of the supplies of products are: verification of the compliance with the rules of payment discipline, reasonableness of the calculations of the used prices (tariffs) and cost savings in the calculations; checking the reality and the legal reasonableness of the indicated amount of the credit indebtedness on the balance of the enterprise; development of the recommendations concerning the regulations of payments, reducing of the credit indebtedness; checking of the timeliness and correctness of the processing and presentation of claims (claim materials to the courts, arbitration) as well as the monitoring of their movement and checking of the procedure of the recovery of the caused losses and other debts arising from the settlement of the mutual relations.

Accounting holds a special place in the information management system of internal control of settlements with suppliers and contractors . On the one hand, the accounting provides a quantitative reflection and the qualitative characteristics of economic processes of the social reproduction and requires the control of the quality of this reflection and of the correctness of the qualitative characteristics of these processes, which ensures its reliability.

On the other hand, the control can`t function without an accounting information, and, accordingly, one of the objectives of monitoring is to obtain quantitative and especially qualitative information [2].

Rational control of settlements with suppliers and contractors in the agricultural enterprises provides the following: timely reconciliation of payments to suppliers and contractors; prevent the formation of overdue credit indebtedness.

Organization of the control over the status of payments contributes to the strengthening of the contractual and of the settlement discipline, performance of obligations on deliveries of products in a given assortment and quality, strengthen of the responsibility of enterprises for observance of payment discipline, reduction of the credit indebtedness, accelerate the turnover of working capital and, consequently, to improve the financial state of the company.[3]

So, the modern control is not only a method of ensuring the law, but is a necessary function of the management of an enterprise. In this regard, particular actualities acquire issues related to the establishment of the rational system of internal control of enterprises of different spheres of activities, including the sphere of an agricultural production.

The organization of the internal control system should be focused on solving of the key issues of enterprise functioning, including their relationships with suppliers and contractors.

References:

1. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль : навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К. : "Центр учбової літератури", 2014. – 496 с.

2. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / Петренко С.М. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.

3. Сагайдак Р.А. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / Р.А. Сагайдак. – К., 2008. – 242.

4. Овсийчук В.Я. Формирование системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственных организациях: автореф. дис.. док. экон. наук: 08.00.12. – Москва, 2007.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Ілляшенко К.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

У системі бухгалтерського обліку бюджетних установ відбувається процес реформування, як обліку, так і звітності. Це пов’язано з підготовкою нового Бюджетного кодексу, а також з метою гармонізації з міжнародними стандартами, які зумовлюють потребу у перегляді сучасного складу та форм фінансової звітності, розроблення уніфікованого інформаційного забезпечення.

Звітність бюджетних установ, як підсумковий результат бухгалтерського обліку, призначена для задоволення інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів. Вона належить до обов’язкових форм, які від підприємства вимагає держава з метою оцінки фінансового стану, виконання кошторису, рівня доходів і витрат тощо. Тобто вона є основним джерелом даних стосовно бюджетної установи, її розмірів, прибутків, рентабельності чи дієвості (якщо мова йде про неприбуткову організацію) [1]. Звітність систематизує і узагальнює облікові дані про фінансово-господарську діяльність, майновий стан господарюючого суб’єкта за певний звітний період.

На створення і функціонування системи фінансової звітності щодо розкриття аналітичної інформації у ній, з одного боку, впливають суттєві зміни економічного та соціального-правового середовища, з іншого – внутрішні правила, нормативи та облікова політика підприємства.

Крім того, при формуванні показників у фінансовій звітності необхідно дотримуватись основної мети – забезпечення інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів фінансової звітності [2].

У сучасних умовах господарювання ефективність і результативність діяльності бюджетних установ все більшою мірою визначаються рівнем інформаційного забезпечення. Цей напрям в основному стримується недостатнім розвитком облікової та аналітичної функцій управління, відсутністю належного обліково-аналітичного забезпечення та підтримки управлінських рішень. Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази і реалізованих рішень щодо обсягу, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі автоматизованого оброблення економічної інформації чи в інформаційній системі.

Основними принципами створення інформаційного забезпечення є [3, с. 206]: цілісність; достовірність; контроль; безпека; єдність і гнучкість; стандартизація та уніфікація; адаптивність; мінімізація помилок введення-виведення інформації.

Розробка інформаційного забезпечення – одна з найважливіших складових створення інформаційної системи, яка повинна забезпечити:

- єдність і зберігання інформації, необхідної для розв'язання поставленої задачі;
- єдність інформаційних масивів для всіх задач інформаційних систем;
- однократність уведення інформації та її багатоцільове використання;
- різноманітні методи доступу до даних;
- низьку вартість витрат на зберігання та використання даних, а також на внесення змін.

Інформаційне забезпечення звітності бюджетних установ складається з наступних частин:

- первинні документи;
- рахунки, меморіальні ордери, регістри первинного обліку;
- методичні та інструктивні матеріали;
- система класифікації та кодування;
- інформаційна база.

Інформаційною базою для складання звітності бюджетних установ – є аналіз доходів і видатків бюджету.

Важливою ланкою інформаційного забезпечення є автоматизація обліку та формування звітності бюджетних установ. Так, наприклад, програма «1С: Комплексний облік для бюджетних установ України» призначений для комплексної автоматизації бухгалтерського, фінансового та кадрового обліку, розрахунку заробітної плати, включаючи підготовку регламентованої звітності в установах, що перебувають на фінансуванні державного бюджету.

Модуль надає можливість вести облік декількох організацій в єдиній інформаційній базі даних, що спрощує процедури контролю за розрахунками.

Таким чином, удосконалення роботи з первинними документами, нормативно-правовою документацією, посилення аналітичної роботи та створення єдиної інформаційної бази допоможуть створити ефективне інформаційне забезпечення звітності бюджетних установ.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Наказ Міністерства фінансів «Про затвердження Порядку складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» від 24.01.2012 № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12.
3. Гребешков О.Н. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства: інформаційні потреби та джерела їх задоволення / О.Н. Гребешков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т.3. – С. 205-208.

ДІЮЧА НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА З ПИТАНЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ПРОЦЕСІ

Касатонова І.А., к.е.н., доцент
Ширіна І.С.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Трудові відносини в Україні регулюються численними законодавчими та нормативними актами. Основним законодавчим актом є Конституція України, на якій базується все законодавство, у тому числі і законодавство про працю. У статтях 43-46 Конституції України вказано, що кожен має право на працю, на відпочинок, на соціальний захист, на безпечні і здорові умови праці і на заробітну плату, причому не нижче встановленого мінімуму [1].

Облік розрахунків з оплати праці є досить складною ділянкою обліку, яка вимагає досить ретельного організаційного забезпечення. До основних норм діючого законодавства, що юридично регулюють розрахунки з оплати праці можна віднести: Кодекс Законів про Працю [2]; Закон України «Про оплату праці» [3]; Закон України «Про відпустки» [4]; Закон України «Про охорону праці» [5]. Контроль за додержанням законодавства про оплату праці на підприємстві здійснюється: Міністерством праці України та його органами; фінансовими органами; органами Державної податкової інспекції; професійними спілками та іншими органами (організаціями), що представляють інтереси найманих працівників. Вказаною нормативною базою, яка регулює розрахунки та їх відображення у обліку та звітності має бути забезпечено кожне робоче місце бухгалтера, відповідального за певну ділянку обліку розрахунків. Нормативна база на робочому місці може бути представлена як у документальному, так і в електронному вигляді. Наявність такої бази є обов'язковою, так як полегшує роботу працівників бухгалтерії по розрахункам з оплати праці. Локальне і індивідуально-договірне регулювання оплати праці працівників підприємств здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» [6].

Під колективним договором розуміють усяку письмову угоду щодо умов праці та найму, яка укладається, з одного боку, між роботодавцем, а з іншого – однією чи кількома організаціями працівників, належним чином обраних і уповноважених згідно із законодавством країни.

Питання оплати праці регулюються досить широким колом нормативних документів, основні з яких наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Діюча нормативно-правова база з питань оплати праці в обліково-аналітичному процесі

Нормативний документ	*Зміст та використання*
Конституція України від 28.06.1996 р.	Регулює основні права та обов'язки громадян України, визначає право громадянина на працю та її оплату
Господарський Кодекс України №436-IV від 16.01.2003 р.	Розмежовує види підприємств в залежності від засновників та інших факторів, визначає форми організації бухгалтерського обліку в залежності від типу підприємства
Цивільний Кодекс України №435-IV від 16.01.2003 р.	Визначає основні аспекти юридичних стосунків підприємств, регулює правові взаємовідносини між підприємствами та працівниками
Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями	Визначає порядок оподаткування всіх видів доходів фізичних осіб, розмір податкової соціальної пільги, розрахунок податку з доходів працівників, складання звітності по податку з доходів працівників
Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 №108/95-ВР зі змінами та доповненнями	Визначає сутність та принципи оплати праці в України, регулює економічні, правові, організаційні основи оплати праці працівників, які знаходяться в трудових відносинах
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р.	Визначає порядок організації бухгалтерського обліку на підприємствах різних галузей в Україні, регулює організацію бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні
Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464-VI	Визначає платників, порядок стягнення та використання єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, застосовується для правильного розрахунку розміру єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування
П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Мінфіну України від 31.01.2000 р. № 20	Визначає методологічні засади формування в обліку інформації про зобов'язання підприємства, та її розкриття в фінансовій звітності, регулює порядок обліку довгострокових та поточних зобов'язань підприємства
П(С)БО 26 «Виплати працівникам», затверджене Наказом Мінфіну України від 28.10.2003 р. № 601 [7]	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам, регулює порядок виплат в грошовій та не грошовій формах працівникам за виконану роботу

Позитивним явищем щодо регулювання доходів та оплати праці в Україні можна вважати законодавче регулювання інфляції. Рівень інфляції в країні постійно коливається, а саме в більшості випадків зростає, тому доходи громадян частково знецінюються.

Примусова індексація доходів працівників почалася із затвердженням постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» № 1078 від 17.07.2003 р [8]. Ця постанова стала позитивним фактором, який вплинув на незначне, але, все ж таки на збільшення доходів громадян.

Література:

1. Конституція України: станом на 1 січня 2013 р. – К.: Юридична думка, 2013. – 120 с.
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08.
3. Закон України «Про оплату праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95.
4. Закон України «Про відпустки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws.
5. Закон України «Про охорону праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2694-12.
6. Закон України «Про колективні договори та угоди» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
8. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення : Постанова КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРВИННОГО ДОКУМЕНТУВАННЯ В КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Касатонова І.А., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Застосування комп'ютерів вносить значні зміни в організацію документування: у використанні електронних носіїв первинної інформації і електронних первинних документів, та в автоматичному складанні первинних документів.

В автоматизованій системі обліку первинний документ може складатися вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документа. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки.

Бухгалтер (оператор) створює за ним проводку, яка додається до хронологічного масиву даних – журналу операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журналі реєстрації первинних документів.

Відмінності технології первинного документування в комп'ютеризованих системах наступні:

1. накопичення і первинна обробка облікових даних виконується із застосуванням персональних комп'ютерів, які встановлені безпосередньо на робочих місцях облікових працівників (у цехах, на складі, в бухгалтерії). При цьому скорочується потік паперових документів та здійснюється перехід до без паперової технології обліку;

2. обробка даних первинного обліку здійснюється за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до комп'ютерної бази даних;

3. наявна можливість автоматичної реєстрації первинної інформації за допомогою таких засобів, як технологічні датчики, сканери штрихових кодів (для обліку матеріально-виробничих запасів), касові апарати (для обліку виручки від реалізації в роздрібній торгівлі), смарт-картки (для обліку праці і заробітної плати), ваги, годинники, лічильники, вимірювальна тара тощо.

Така технологія первинного обліку дозволяє без будь-якої попередньої реєстрації облікових даних та їх накопичення отримати всі необхідні звітні дані безпосередньо на підставі первинних документів [1].

Для того, щоб автоматизована система могла сприймати зовнішню інформацію на етапі впровадження системи проводиться кодування. Розроблено та застосовується багато різноманітних систем та правил кодування (коди номенклатури товарів, інвентарні номери об'єктів, бухгалтерські проводки господарських операцій).

Штриховий код – особлива система кодування символьної інформації про товари або інші товарно-матеріальні цінності у вигляді послідовних темних та світлих смуг, яка може бути прочитана автоматичним цифровим пристроєм.

Штрихове кодування базується на наступних елементах:

– штриховому коді,

– апаратних засобах його нанесення й зчитування;

– автоматизованій системі розпізнавання товару за кодом;

– комп'ютерній системі бухгалтерського обліку, що здатна працювати із кодованою інформацією.

Штрихове кодування в Україні почало своє існування з початку 90-х років. Найбільш розповсюдженою міжнародною системою кодування товарів є EAN, європейська товарна нумерація. Штрихові коди EAN не треба плутати з американським UPC, де використовується 12-знаковий числовий код, дві цифри якого виносяться за штрихову сітку, а код країни не виділяється.

Перші три цифри штрихового коду вказують на країну, де був зареєстрований даний код. В Україні будь-який штриховий код починається з цифр «482». Наступні чотири цифри відведено для номера підприємства. П'ять наступних цифр вказують на код товару і присвоюються самим підприємством.

Остання тринадцята цифра коду виконує роль контрольної і використовується для визначення правильності зчитування коду спеціальним пристроєм. Технології штрихового кодування розповсюджені в торгівлі у якості автоматизації складських операцій та збутової діяльності і роботи роздрібної торговельної мережі [2, с. 148].

При введенні інформації в комп'ютер користувач складає облікові записи. Обліковий запис складається з наступних частин: дата господарської операції; шифри рахунків, що дебетуються та кредитуються (включаючи характеристику в аналітичному розрізі); кількість та сума; сума господарської операції; назва та номер первинного документа; короткий зміст господарської операції.

При використанні комп'ютерів особливо радикальна перебудова відбувається в системі рахунків. Немає необхідності в обмеженні кількості показників, які одержуються в системі бухгалтерського обліку. Існує можливість одночасного ведення обліку в декількох планах рахунків, що значно розширює можливості аналітичного обліку. Подвійний запис при комп'ютерному обліку зберігається. Він реалізується шляхом кодування всіх облікових операцій і розробки відповідних алгоритмів для отримання облікових показників. Записана один раз інформація залежно від програми може бути використана багаторазово.

Література:

1. Касатонова І.А. Огляд існуючих автоматизованих систем управління ресурсами підприємства / І.А. Касатонова // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». – К., № 11, 2015. – С. 44-48.

2. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненков, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук. – Житомир, ПП „Рута”, 2004. – 544 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ковальова О.Ю., Семенюк В.В.
Університет митної справи та фінансів

Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин.

Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю.

Історично виокремилося три основних підходи до оцінки вартості підприємства: витратний (майновий); дохідний; ринковий (порівняльний).

У кожному з підходів існує ряд методів, які застосовуються для оцінки вартості. Кожен метод оцінки вартості підприємства використовує спеціальну процедуру для її розрахунку [2].

Ринковий підхід – загальний спосіб визначення вартості підприємства і/або його власного капіталу, в рамках якого використовується один або більше методів, що засновані на порівнянні даного підприємства з аналогічними вже проданими капіталовкладеннями.

У рамках ринкового підходу найуживанішими методами вважаються:

1) метод компанії-аналога (метод ринку капіталу);

2) метод угод (метод продажів);

3) метод галузевих коефіцієнтів (метод галузевих співвідношень) [3].

Оцінка вартості підприємства з використанням доходного підходу являє собою визначення вартості майбутніх доходів, які виникнуть в результаті комерційної діяльності і (можливого) подальшого його продажу. Оцінка з позиції доходного підходу багато в чому залежить від перспектив розвитку оцінюваної компанії.

Основними методами даного підходу є метод дисконтування грошового потоку (метод непрямої капіталізації); метод капіталізації (метод прямої капіталізації); метод економічної доданої вартості.

Сутність витратного підходу полягає в тому, що підприємство розглядається як майновий комплекс, який використовується для здійснення комерційної (виробничої, торгівельної тощо) діяльності. При цьому вартість визначається шляхом переоцінки ресурсів, що були витрачені на створення даного бізнесу, тобто оцінюється з позиції вже понесених втрат. Для розрахунку при цьому використовують дані балансу на дату оцінки. Найбільш поширеними методами витратного підходу є метод чистих активів та метод ліквідаційної вартості фірми [1].

Для обґрунтування вибору конкретного підходу до оцінки вартості підприємства проводять їх порівняльний аналіз, визначаючи сутність, принципи, переваги та недоліки кожного.

Розглянемо недоліки та переваги вищезазначених підходів оцінки вартості підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Переваги і недоліки різних підходів до оцінки вартості бізнесу [3]

Підхід	*Переваги*	*Недоліки*
Дохідний	ураховує майбутні грошові очікування від діяльності, ринковий аспект через ставку дисконту, рівень ризиків, зношення обладнання, ринкові аспекти; є універсальним	складність урахування майбутніх тенденцій; досить складні моделі розрахунків, трудомісткість прогнозування
Витратний (майновий)	ґрунтується на оцінці реально існуючого майна як виробничого комплексу; ураховує реальну економічну ситуацію, дозволяє відобразити фактичні здійснені витрати на підприємстві	складність урахування нематеріальних активів, гудвілу; не враховує ринкове середовище та майбутні очікування, ефективність використання активів; оцінка рідко відповідає дійсній вартості активів в умовах ринку

Порівняльний (ринковий)	ураховує ринкові аспекти, відображає реальні очікування покупців, практику угод купівлі-продажу акцій або майна; використовує фактичні дані; дозволяє врахувати унікальність кожного об'єкта	заснований на інформації про минуле, вимагає коригування; складність збору інформації та її обробки; можливість відсутності компаній-аналогів;

Підводячи підсумок, слід зазначити, що оцінка вартості підприємства повинна, перш за все, починатися з обґрунтування цілей її проведення, обрання підходу і методу для розрахунку необхідного виду вартості. Для більш ефективної та обґрунтованої оцінки підприємства слід використовувати декілька підходів та методів, при цьому проводячи їх порівняння та зіставлення.

Література:

1. Дерев'янко Ю.М. Вдосконалення підходів до оцінювання вартості компанії / Ю. М. Дерев'янко, О. А. Лукаш, Л. В. Старченко // Механізм регулювання економіки. – 2013. – №4. – С. 94-99.

2. Куцик В.І. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання / В.І. Куцик, І.В. Явтуховська // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 82-87.

3. Уколова О.О. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства / О.О. Уколова // Управління розвитком. – 2013. – №14(154). – С. 147-150.

ПРО РЕФОРМУВАННЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Ковальова Т.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Забезпечення ефективного функціонування підприємств в умовах трансформації економіки України потребує нових підходів до формування системи управління, складовою якої є облік.

Реформа бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні зумовлює необхідність реформування обліково-аналітичних процесів на вітчизняних підприємствах шляхом гармонізації та стандартизації різних облікових систем [1].

Ефективність управлінських рішень в значній мірі залежить від своєчасного отримання інформації про здійснювані господарські операції. Основним джерелом такої інформації є бухгалтерський облік, важливим елементом методу є рахунки. Вони призначені для відображення, реєстрації та групування фактів фінансового-господарської діяльності підприємства.

Саме тому вагомого значення набуває чітка та раціональна побудова Плану рахунків за відповідними субрахунками.

Проблемні питання розробки Плану рахунків бухгалтерського обліку для цілей управлінського обліку в різний час займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як К. Безверхий, А. Гершун, Л. Гнилицька, С. Голов, І. Жолнер, Л. Ловінська та інші. Однак, не зменшуючи вагомості наукових напрацювань вищезазначених авторів, зауважимо, що інтеграція видів обліку в рамках єдиного плану рахунків не знайшла відображення в їх роботах.

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, з яким працюють бухгалтера в нашій країні, враховує вимоги ринкової економіки та побудований на загальносвітовій практиці та принципах побудови планів бухгалтерських рахунків.

Однак, у цьому Плані рахунків бухгалтерського обліку зовсім не знайшли відображення рахунки управлінської, маржинальної, аналітичної, допоміжної бухгалтерії, які використовуються для прийняття оперативних управлінських рішень, визначення і аналізу собівартості, результатів діяльності підприємства в розрізі центрів відповідальності; рахунки, які забезпечують зв’язок між фінансовою та управлінською бухгалтеріями.

В світовій практиці ці рахунки входять до класів рахунків управлінської бухгалтерії. Тому виникає необхідність докладного обґрунтування, а після цього і впровадження таких бухгалтерських рахунків у практику.

Рахунки управлінського обліку використовуються в планах бухгалтерських рахунків держав Європейського союзу, держав Африканського Союзу та латиноамериканських держав.

Запровадження цих рахунків дасть можливість вирішити основні управлінські проблеми: організувати фінансове управління підприємством за даними фінансової бухгалтерії; організувати оперативне та стратегічне управління підприємством за даними управлінської бухгалтерії.

Проблема уніфікації рахунків управлінської бухгалтерії в нашій країні невирішена і сьогодні. Українські підприємства, які почали застосовувати нові управлінські інструменти, а саме бюджетування своєї діяльності, відчули необхідність отримання оперативної облікової інформації для складання та контролю за виконанням своїх бюджетів.

Н.В. Осадчук вважає, що у зв’язку з тим, що в українському Плані бухгалтерських рахунків всі класи рахунків з 0 по 9 вже зайняті, а діалектика економічного життя кожного підприємства вимагає від обліку можливості отримання інформації для оперативного управління саме із застосуванням бухгалтерських рахунків, доцільно було б об’єднати всі наявні класи бухгалтерських рахунків в перший розділ «Рахунки фінансової бухгалтерії», і ввести другий Розділ «Рахунки управлінської бухгалтерії» [2].

Ми вважаємо за доцільне не змінювати назви розділів, а доповнити до існуючого розділу «Позабалансові рахунки» ще один клас – 01 «Рахунки управлінського обліку».

Ця назва класу була більш звичною для наших фахівців і вона наочно відображає орієнтацію на задоволення потреб як стратегічного, так і поточного керування, оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності підрозділів і окремих менеджерів. Тобто, бухгалтерська служба стає безпосередньо учасником прийняття тактичних і стратегічних рішень, визначення й аналізу собівартості продукції і приймає активну участь у збільшенні прибутку.

Література:

1. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecnof_2013_10(3)__25.pdf.
2. http://www.pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312893893.pdf.

СТРАТЕГІЧНІ УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ У ФОРМУВАННІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кондратенко І.А.
Таврійський державний агротехнологічний університет

Зміна економічних умов відтворення основного капіталу в українській економіці спричинила дослідження системи амортизації основних засобів, фінансово-економічного змісту формування і подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Це обумовлено тим, що амортизаційна політика держави і окремих підприємств зокрема є одним з основних чинників відновлення і економічного зростання в умовах економічної кризи, спаду виробництва і інфляції. В статті розглядаються питання прийняття стратегічних управлінських рішень у формуванні амортизаційної політики підприємства для стимулювання оновлення основних засобів.

Проблеми формування стратегічних управлінських рішень досліджувались багатьма вченими, як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, зокрема такими як А. Армуцці, Л. Бабич, Н. Бабяк, В. Баранов, П. Безруких, В. Бойко, М. Борисенко, В. Будавей, Ф. Бутинець, М. Ван-Бред, В. Козак, О. Кузьмін, М. Крупка, Л. Лозовський, П. Павлов, Д. Палтерович, М. Пушкар, Ю. Стадницький, А. Чухно, С. Шульман, І. Яремко та інші.

Метою даної статті є полягає у розробці пропозицій щодо створення умов реалізації відтворювальної функції амортизації, механізму стратегічного управління амортизаційною політикою підприємства в ринкових умовах.

Амортизаційна політика є складовою частиною системи зовнішнього керування відтворення зношених основних фондів підприємства. Вона визначає рівень індивідуалізації й можливість внутрішньої варіативності амортизаційної політики окремого підприємства впродовж багатьох років амортизаційна політика залишається найслабкішою ланкою економічної політики усіх без винятку урядів незалежної України, оскільки сформована ними амортизаційна

система не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення основних фондів, впровадження наукових розробок та новітніх технологій у виробництво.

В теперішній час відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика, не розроблена концепція відновлення, ефективного накопичення і використання фінансових ресурсів. Як наслідок, на рівні підприємств система амортизації розглядається як другорядна у розв'язанні задач відтворювального характеру, оновлення фінансових ресурсів [3].

Отже, збитковість підприємств України і аналіз потенційних власних джерел фінансування структурних змін у складі основних виробничих фондів дозволяє зробити висновок про те, що особливу увагу в цьому процесі слід приділяти саме використанню амортизаційних відрахувань і ефективній амортизаційній політиці підприємства.

Саме тому вибір амортизаційної політики підприємства потребує стратегічного підходу, адже амортизаційний процес займає тривалий період, впливає на численні економічні показники і піддається впливу факторів зовнішнього середовища. Зокрема законодавчо встановлена регулярна переоцінка основних засобів за ринковою вартістю; використання в податковому обліку методів нарахування, передбачених бухгалтерським обліком; встановлення однакового порядку формування вартості, що амортизується у бухгалтерському і податковому обліку; контроль використання амортизаційних відрахувань; стимулювання оновлення засобів праці тощо [2].

Аналіз діючих сьогодні систем амортизації основних засобів вказує на необхідність переходу до амортизаційної політики, що стимулює оновлення основного капіталу. Виходячи з цього, на нашу думку, в процесі формування амортизаційної політики необхідно встановити взаємозв'язок між способами оновлення основного капіталу та стратегією довгострокового розвитку підприємства, що дозволяє на практиці ухвалювати певні управлінські рішення, в тому числі стосовно амортизації основних засобів як джерела фінансування капітальних вкладень мають свою специфіку.

Важливо зазначити, що стратегічні управлінські рішення у виборі амортизаційної політики в умовах економічної кризи мають свою специфіку, фактори впливу і складаються з наступних взаємозв'язаних завдань та передбачуваних умов їх вирішення: в умовах кризи основним джерелом оновлення засобів праці є амортизаційні відрахування; потенційні потреби споживачів і стратегічні цілі підприємства обґрунтовують потребу в основних засобах і є стимулом щодо їх відтворення; знос визначає тривалість кругообігу основних засобів підприємства і є головним чинником при прийнятті рішення щодо оновлення засобів праці; спосіб оновлення основного капіталу впливає на розмір відтворюваного виробничого потенціалу і зумовлює потребу в певній сумі амортизаційних коштів; ступінь якісного оновлення основних фондів проявляється шляхом впровадження інновацій у виробництво.

Отже, амортизаційна політика – це не проста сукупність норм амортизації та методів її нарахування, а засіб досягнення підприємством певної мети.

Саме тому, на підприємстві має добре функціонувати стратегічний управлінський облік.

Література:

1. Бабич Л.М. Актуальні проблеми амортизаційної політики в контексті податкового реформування / Л.М. Бабич // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць проф. викл. складу і аспірантів // Знання України, 2003. – С. 162-167.

2. Стадницький Ю. Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення / Ю. Стадницький, Т. Саган // Економіст. – 2002. – № 12. – С. 34-38.

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Корпач Б.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

На сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку інновацій, на підприємствах спостерігається незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва.

Підприємствам України необхідно стимулювати створення і впровадження інновацій, за прикладом провідних країн світу, що дало б їм змогу збільшити не тільки свої доходи, але й конкурентоспроможність на ринку. Саме інновації забезпечують стійке економічне зростання підприємств, проте інноваційна діяльність є досить затратною.

Сьогодні, згідно з індексом зростання конкурентоспроможності 2015/2016 р. (GlobalCompetitivenessIndex) Україна займає 79 місце (серед 140 країн) з результатом 4,03. За інноваційною складовою цього індексу Україна посіла 52-гу сходинку. Нинішнє місце нашої країни в рейтингу, який очолює Швейцарія, є найгіршим за останні п’ять років.

Одним із шляхів для покращення інноваційної діяльності підприємств, є допомога держави. За цим напрямом необхідно, щоб держава стимулювала розроблення та впровадження інновацій не тільки на окремих великих підприємствах, але й приймала програми інноваційного розвитку для всіх видів економічної діяльності.

Держава може здійснювати, як пряме так і непряме стимулювання по розробленню та впровадженню інновацій на підприємствах.

На сьогоднішньому етапі розвитку України прямі методи є недоцільними, зважаючи на дефіцит бюджету та посилення інфляційних процесів. Непрямі стимули є однією з основних можливостей держави здійснення стимулювання інноваційної діяльності підприємств і, у свою чергу, забезпечать більш значимий результат. Найефективнішим непрямим методом стимулювання інноваційної діяльності підприємств та секторів економіки є податковий метод.

Нажаль, на практиці ми спостерігаємо неефективну політику держави щодо стимулювання впровадження інновацій. Зокрема, із загального обсягу капіталовкладень в економіку України лише 10-15 % спрямовується на фінансування інноваційних і науково-технічних процесів. Згідно з даними Держкомстату України, питома вага підприємств, що впроваджують інновації, становить 17,5 %. У свою чергу збільшилось фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів, і значно зменшилось фінансування з Державного бюджету і за рахунок коштів іноземних інвесторів [1].

Актуальним є запровадження програм податкового стимулювання, використовуючи досвід зарубіжних країн. Програми підтримки інновацій можуть мати істотні відмінності у країн зі схожими, на перший погляд, цілями. Тому, важливо брати приклад з найбільш успішних в цій сфері країн, щоб удосконалити існуючі механізми та уникнути помилок при створенні нових програм. Звертаючись до досвіду зарубіжних країн можна визначити, що податкове стимулювання матиме відчутний позитивний ефект лише в разі, якщо програма податкової підтримки буде мати чітке цільове призначення та зорієнтована на конкретне коло суб'єктів господарювання, які втілюють інноваційні проекти, а умови пільгового оподаткування будуть простими і зрозумілими для потенційних інвесторів. Разом з тим, дієвість можливо забезпечити лише достатніми обсягами фінансування програм та прогнозованістю змін, щоб надати можливість здійснення довгострокового інвестиційного планування.

Податкова система України виконує, в основному, фіскальні функції. Натомість, вона повинна заохочувати підприємства вкладати кошти у розвиток виробництва, а не вилучати ледь не весь дохід до бюджету. Для ефективного стимулювання інноваційної активності необхідно застосовувати податкові пільги. Провідною формою податкових пільг в інноваційній сфері повинен бути податковий кредит. Його застосування дозволить через певний період збільшити податкові платежі у результаті зростання інноваційної активності. Надання податкового кредиту може застосовуватися із різноманітними формами податкових пільг – зниження ставки податку, поєднання податкового кредиту з податковими канікулами, повернення раніше сплаченого податку, різні форми податкових амністій тощо. Для контролю за використанням фінансових коштів слід застосовувати фінансовий аудит. Крім надання податкових пільг, доцільно розповсюдити режим прискореної амортизації й на інвестиції у сферу НДДКР [2].

Отже, основними проблемами України є відсутність дієвих механізмів підтримки суб'єктів інноваційної діяльності, недостатнє використання податкових стимулів, відсутність загальної стратегії розвитку інноваційної діяльності в країні тощо [3].

При проведенні податкової політики держава має стати партнером підприємств, надавати допомогу інноваційним виробництвам. Створювати таке макросередовище, яке б сприяло ефективному розвиткові мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки.

Література:

1. Коваленко В. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / В. Коваленко, М. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 300-307.
2. Чернова О.В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О.В. Чернова // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 37-39.
3. Цимбалюк І.О. Інноваційний імідж країни та можливість податкового впливу на його формування / І.О. Цимбалюк, Т.О. Шматковська // Материали за 12-а международна научна практична конференция, «Последните постижения на европейската наука-2016», (17 -22 юни, 2016) на Икономики. – Том 1. Икономики. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2016. – С. 49-52.

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ: ВАЖЛИВІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ

Корчагіна В.Г., к.е.н.
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Інноваційна спрямованість економіки України, глобалізація та прискорення розвитку зовнішнього середовища – такий вектор сучасних змін вимагає від суб'єктів господарювання ефективного використання наявних інформаційних ресурсів та створення дієвої системи обліково-аналітичного забезпечення.

Успішна реалізація їх стратегічних цілей значною мірою залежить від наявності якісного інформаційного забезпечення менеджменту за всіма напрямами керування підприємством.

Важливе значення в процесі господарської діяльності функціонуючого суб'єкта відіграє бухгалтерський облік, основна мета якого за допомогою форм фінансової звітності надавати користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про його фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів.

Доведено, що правильна, чітка і раціональна організація бухгалтерського обліку є одним з найбільш відповідальних етапів забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Проте загальноприйнята організація обліку дозволяє розглядати його лише як один з інструментів оцінки ефективності підприємства, що оперує ретроспективними показниками. Сьогодні актуальними стають питання інноваційного розвитку облікової підсистеми та її орієнтації на підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень. У зв'язку з цим виникає потреба докорінного перегляду сутності облікового процесу й особливостей його організації. Система обліку в сучасних умовах дедалі більшою мірою передбачає планування та прогнозування діяльності з урахуванням довгострокових цілей.

Це дає можливість вивчення та відображення господарських операцій, які можуть відбутися в результаті відхилень від встановлених параметрів. Така спрямованість визначає реальну потребу у формуванні стратегічного обліку.

Функціонування облікових систем стратегічного спрямування передбачає створення періодичної внутрішньої звітності і спеціальних звітів для управлінських рішень та зовнішньої звітності, що призначена для інших зацікавлених користувачів. Тож передумовою реформування облікової системи є зміна інформаційних властивостей управління. Тому вирішення завдань, які ставляться перед стратегічним обліком, можливо забезпечити шляхом розробки методологічних підходів до формування та надання бухгалтерської звітності, в якій викладається облікова інформація, пов'язана зі стратегічними та прогнозними напрямами управління економічними суб'єктами.

Спроможність бухгалтерського обліку прогнозувати явища щодо господарської діяльності визначає дієвість та необхідність системи бухгалтерського обліку. З урахуванням цього доцільно розглядати стратегічний (прогнозний) облік як напрям розвитку системи бухгалтерського обліку в аспекті поглиблення аналітичного обліку об'єктів обліку та трансформації бухгалтерської звітності, що надається користувачам для фінансового аналізу проблем, пов'язаних із зобов'язаннями, контролем, готівкою та потенціалом, і прийняття прогнозних (стратегічних) управлінських рішень [1, с. 75-76].

Головною відмінною рисою стратегічного обліку є те, що пріоритетним напрямком формування інформації в його системі є задоволення інформаційних потреб стратегічного менеджменту, а саме облік ключових факторів успіху, формування стратегічної звітності, облік в динаміці індикаторів внутрішнього середовища підприємства. Для задоволення існуючих потреб користувачів в обліковій інформації стратегічного характеру, що генеруватиметься системою фінансового обліку, необхідною є розробка такої системи, яка б забезпечувала одночасне виконання наступних вимог. По-перше, інформаційний супровід процесу аналізу і планування стратегії підприємства, її реалізації та контролю, що передбачає адекватне відображення цих процесів у фінансовому обліку. По-друге, інформаційну підтримку стратегічного управління в режимі реального масштабу часу (коли інтервал між моментом введення господарської операції та її обробкою має наближатись до нуля) з метою невідкладного вирішення стратегічних задач, що виникають у процесі господарської діяльності в умовах динамічних і непередбачуваних змін зовнішнього середовища підприємства. Виконання цих вимог передбачає необхідність оптимізації взаємодії трьох основних елементів стратегічного управління: обраної місії та стратегічних цілей; стратегії їх досягнення; оперативних заходів щодо об'єктів чи бізнес-процесів підприємства, що забезпечують виконання обраних стратегій. Відповідно, облікове забезпечення стратегічного менеджменту повинно забезпечувати не лише надання інформації для прийняття довгострокових управлінських рішень, а й надавати оперативну облікову інформацію про об'єкти зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають значний вплив на успішність реалізації стратегії [2, с. 222].

Отже, сучасна ефективна концепція інформаційної системи менеджменту вимагає відповідного вдосконалення моделі інформаційного облікового забезпечення з урахуванням стратегічного розвитку підприємств. Стратегічний облік як складова облікової системи забезпечує потреби сучасного управління, розробляючи ефективні прогнозні варіанти, що в свою чергу, зменшує ймовірність помилкових рішень

Література:

1. Кузнєцова С.А. Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість / С.А. Кузнєцова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – №1 (16). – С. 73-83.
2. Бруханський Р.Ф. Система стратегічного фінансового обліку: аналіз сучасного стану і перспективи розвитку / Р.Ф. Бруханський // Бізнес інформ. – 2014. – №7. – С.220-225.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Костенко Ю.О., к.т.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У статті 8 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1] вказується, що: по-перше, проведення аудиту є обов'язковим для підтвердження фінансової звітності страхових компаній; по-друге, аналіз даних Державного реєстру фінансових установ [2] показав, що 72% страхових компаній створено у формі акціонерних товариств, тому для таких страхових компаній аудит є обов'язковим для підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності.

Проблемні питання проведення аудиту страхових компаній висвітлено в працях Агафоненко О., Бондаренко О., Гарматій Т., Гаманкової О., Леня В., Милятинської Л., Федорової Я. та інших. Про те аналіз останніх досліджувань показав, що єдиного підходу щодо здійснення аудиту страхових компаній наразі не розроблено, тому дана проблема потребує подальшого дослідження.

Страховий аудит – це комплексна перевірка (експертиза) результатів фінансово-господарської діяльності страхових компаній, що включає правову, економічну та бухгалтерську оцінку даних фінансових звітів, які подаються для публікації (оприлюднення) чи вищим організаціям [3].

До специфіки аудиту страхових компаній можна віднести наступні чинники [4]: спеціальне страхове законодавство; специфічне ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та визначення фінансових результатів; специфіку оподаткування; необхідність отримання ліцензій по кожному виду страхування; обов'язкове формування спеціальних резервів; заборона на виробничу, торгово-посередницьку та банківську діяльність.

Враховуючи специфічні риси діяльності та аудиту страхових компаній, алгоритм проведення аудиту повинен складатися з наступних елементів: перевірка документів, що підтверджують його право на здійснення страхової діяльності (статут, свідоцтво про державну реєстрацію, ліцензії на здійснення страхової діяльності і т.і.); перевірка виконання заборони на виробничу, торгово-посередницьку та банківську діяльність; перевірка складання, юридичного оформлення та обліку договорів страхування за видами; перевірка стану бухгалтерського обліку з урахуванням специфіки його ведення (специфічні рахунки: 49 «Страхові резерви», 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», 705 «Перестрахування», 76 «Страхові платежі», 904 «Страхові виплати»); перевірка створення спеціальних резервів; перевірка здійснення (відмов) страхових виплат; перевірка витрат які включаються до собівартості страхової послуги; перевірка фінансової звітності з врахуванням того, що вона складається з двох груп звітів (загальні відомості про страховика, звіт про доходи та витрати страховика, звіт про страхові платежі та виплати за структурними підрозділами страховика, пояснювальну записку до звітних даних страховика; фінансову звітність відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», крім того страхові компанії створені у формі акціонерних товариств, разом з річною звітністю подають звіт про корпоративне управління); аналіз фінансового стану страхової компанії (необхідно враховувати, що законодавством встановлені особливі вимоги до показників фінансової стійкості та платоспроможності); оцінка системи внутрішнього контролю страхової компанії.

Підбиваючи висновки доцільно відзначити, що аудит страхових компаній має певні специфічні риси, обумовлених відмінностями ведення бухгалтерського обліку в страхових компаніях та особливостями страхової діяльності в цілому. Врахування висвітлених особливостей дозволить посилити якість надання аудиторських послуг, а отже і довіру потенційних клієнтів, як фізичних так і юридичних, до страхових компаній, що сприятиме подальшому розвитку страхування в Україні.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.

2. Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/derzhavniy-reestr.html.

3. Федорова Я.Б. Організація та методика аудиту страхових компаній : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Я.Б. Федорова ; Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса : [б. в.], 2009. – 20 с.

4. Агафоненко О.Ю. Особенности аудита страховых компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_ EISN_2010/Economics/64154.doc.htm.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

Костогриз В.Г., к.е.н., доцент
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Аудит в Україні пройшов певний етап розвитку та потребує значною мірою перенесення уваги з питань становлення аудиту до актуальних питань удосконалення методики аудиту, доопрацювання та покращення існуючих засобів регулювання (законодавчих і підзаконних актів, системи внутрішньої стандартизації), підвищення якості аудиту.

Метою аудиту власного капіталу банку є встановлення достовірності первинних даних щодо його формування та використання, повноти і своєчасності відображення інформації у зведених документах, правильності ведення обліку власного капіталу відповідно до установчих документів та облікової політики, достовірності відображення у звітності банку.

Основними завданнями контролю власного капіталу в сучасних умовах повинні бути: дотримання законодавчих та нормативних вимог щодо виконання банком вимог до капіталу; правильність розрахунків з акціонерами; дотримання встановлених лімітів та обмежень щодо операцій з капіталом; проведення оцінки капіталу та прийняття заходів із забезпечення достатності капіталу з погляду на досягнення цілей банку та відповідно до наявних ризиків; правильність обліку й звітності щодо операцій з клієнтами; здійснення дієвого контролю капіталу, його регулярне вдосконалення [1].

Основним інформаційним джерелом внутрішнього аудиту виступають первинні документи, які мають безпосередній вплив на формування бухгалтерських записів, складання облікових регістрів та форм звітності.

Аудиторові необхідно мати чітку методику проведення перевірки, яка розробляється на стадії планування та спрямована на збір аудиторських доказів з метою проведення аналізу та запровадження заходів щодо підвищення ефективності використання власного капіталу.

Внутрішньо аудиторська перевірка капіталу банку може здійснюватися за такими напрямками:

1. Перевірка дотримання вимог Національного банку України щодо порядку формування та реєстрації статутного капіталу банку, що включає перевірку наявності та відповідності документації банку, яку подають для реєстрації; перевірку дотримання строків формування статутного фонду; перевірку максимальної частки акціонерів банку у статутному фонді; перевірку дотримання вимог законодавства щодо ділової репутації засновників банку та задовільності фінансового стану власників істотної участі; перевірку правильності операцій зі статутним капіталом у разі участі іноземного капіталу; перевірку порядку перерахування грошових коштів у статутний капітал; перевірку процедури та відображення змін у формуванні величини статутного

капітулу банку; перевірку правильності нарахування та виплати дивідендів; перевірку бухгалтерського обліку руху статутного капіталу банку.

2. Перевірка об'єктивності оцінювання величини банківського капіталу та визначення його достатності**.**

Необґрунтоване завищення чи заниження вартості капіталу при розрахунку приводить до помилкової інформації про стан банку й тим самим вводить в оману аудиторів, вкладників, акціонерів.

Завдання внутрішнього аудиту управління капіталом полягає у проведенні регулярної оцінки та визначенні, чи є він достатній для роботи банку в даних умовах і в майбутньому.

Кількісна достатність капіталу, як правило, визначається за допомогою нормативів та коефіцієнтів, а якісна – станом ліквідності, якістю управління активами та прибутковістю тощо.

3. Перевірка правильності формування та достатності величини резервного фонду банку, що повинна включати перевірку порядку, своєчасності та достатності створення загальних резервів; перевірку напрямів використання коштів загальних резервів за відповідними рішеннями правління банку; перевірку бухгалтерського обліку загальних резервів.

Типовими помилками, що здійснюються при формуванні резервного фонду є: невідповідність величини резервного фонду законодавчим нормам і статуту банку; відсутність внутрішніх документів, які є основою для формування і використання засобів фонду; відсутність первинних документів по витратах використання коштів резервного фонду на непередбачені відповідними законодавчими і нормативними актами цілі.

4. Перевірка правильності залучення коштів до капіталу на умовах субординованого боргу, що повинна включати перевірку наявності документів та дозволу Національного банку України на врахування залучених коштів на умовах субординованого боргу; перевірку дотримання термінів залучення коштів субординованого боргу; перевірку правильності дотримання обліку коштів субординованого боргу і відповідних витрат [2].

5. Перевірка правильності формування та використання нерозподіленого прибутку банку.

6. Оцінка систем внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту щодо перевірки капіталу банку

Отже, запропоновані рекомендації дозволять, за рахунок визначених напрямів проведення аудиту, своєчасно виявити та попередити порушення, а також внести певні зміни в діяльність банку вцілому.

Література:

1. Організація контролю в банку: навчальний посібник / уклад. І.В. Бєлова. – Суми : Університетська книга, 2009. – 302 с.

2. Аудит у банках: навчальний посібник / Національний банк України; За заг. ред. канд. екон. наук О.М. Сарахман. – К.: УБС НБУ, 2007. – 334 с.

УЗГОДЖЕНІСТЬ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ З СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Костякова А.А., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

Бюджетування є невід'ємною частиною оперативного фінансового планування суб'єктів малого підприємництва.

Малі підприємства – це організації з лінійно-функціональною структурою. Центрами бюджетування у них є окремі підрозділи в межах організаційної структури управління (для промислових, торговельних підприємств та сфери обслуговування); окремі товарні групи, продуктові напрями чи складові збутової мережі, наприклад магазини (для торговельних підприємств); окремі проекти (для рекламних агенцій та консалтингових фірм).

У сучасних умовах завдання підрозділам, як правило, мають доводитися через систему бюджетування, тому слід зазначити, що це поняття ще чітко не визначено; не розроблено науково-обґрунтованого переліку галузевих ресурсних нормативів (бюджетних одиниць), на основі яких здійснюються контроль і регулювання бюджетного процесу та матеріальне стимулювання всіх його учасників; відсутня чітко визначена система звітності про результати діяльності центру відповідальності; термін бюджетування привнесений з-за кордону, тому правильніше використовувати дефініцію планування, на що звертають увагу багато вітчизняних авторів.

Система бюджетування – як нове для менеджерів України явище ще не набуло належного розповсюдження, про що свідчать багато науковців, а тим більше практиків в своїх теоретичних та практичних працях, а це відповідно не дозволяє налагодити належну систему контролю за витратами та виходом продукції конкретного центру витрат і стримує функціонування системи управління виробничими процесами [1, с. 272].

Досвід зарубіжних вчених свідчить, що повноцінне внутрішньофірмове бюджетування включає в себе механізм, організацію і методику фінансових розрахунків [3, с. 15-16].

Базою бюджетування, як правило, виступають принципи фінансового менеджменту та відповідна документація з обов'язковим дотриманням принципів конфіденційності.

За даних умов спостерігаються відмінності фінансового бюджетування від того, як це має бути при організації контролю за витратами сільськогосподарських підприємств шляхом запровадження таких внутрішньогосподарських відносин, за якими планується досягнення, по можливості, прибутковості кожного підрозділу та зацікавленості виконавців.

Тим самим передбачено функціонування внутрішньогосподарського механізму, при якому буде належно узгоджена методика бюджетування та обліку, без чого неможлива система контролю та визначення розміру матеріального стимулювання.

Одночасно слід підкреслити значимість бюджетування як засобу посилення контрольних функцій обліку. З цього приводу Л.І. Хоружій [2, с. 257] пише, що бюджетування здійснюється на стадії попереднього управління щодо реальних господарських процесів і являє собою попередній стан обліку. Завдяки бюджетуванню і відображенню його безпосередньо в обліку, інформаційна система набуває динамізму, здатності фіксувати не тільки кількісну, але і якісну характеристику економічної інформації, а і логічні дії порівняння і застосування нормативів, норм, лімітних обмежень і т.д.

У результаті вся система обліку орієнтується не на минуле, а на майбутнє. Водночас автор наводить визначення бюджетування, як самостійного виду закритої інформації про очікувані економічні явища і процеси, виражені у грошових одиницях.

Таким чином, формати бюджетів мають бути, з одного боку, узгоджені з діючою системою обліку та контролю за витратами на підприємстві, тобто відображення витрат у бюджетній та фактичній їх класифікації, та організації матеріального стимулювання, з іншого.

Література:

1. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: монографія / В.Б. Моссаковський. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.

2. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

3. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 400 с.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Кравченко М.В., к.е.н., старший викладач
Трикуль С.А.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» запаси визначено як активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, а також утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, управління підприємством [1]. Запаси відносяться до складу оборотних активів, тому що можуть бути перетворені на грошові кошти протягом року або одного операційного циклу. Оборотні засоби є фінансово-економічною категорією, яка випливає з існування товарно-грошових відносин та організації діяльності підприємства [3].

Застосування терміну «матеріально-виробничі запаси» пов’язано з певними суперечливими моментами, адже матеріальними запасами є не тільки предмети праці, але й засоби праці. Тому це поняття є ширшим, адже охоплює усі активи, що мають матеріальну форму та використовуються у виробничому процесі. Поділяючи думку економістів, зазначимо, що терміни «товарно-матеріальні активи» і «товарно-матеріальні запаси» не прийнятні для застосування з причини охоплення ними активів, що мають матеріальну форму, які можуть бути як оборотними, так і необоротними. При цьому акцент робиться на можливості продажу таких активів.

Певні протиріччя пов'язані і з використанням терміну «предмети праці». Поняття предметів праці достатньою мірою відповідає сутності елементів виробництва, що підлягають обробці, але традиційно використовується не як облікова категорія, а як економічна.

Термін «товарно-виробничі запаси» найбільшою мірою відображає характерні властивості матеріальних елементів виробництва, основне призначення яких – обробка у процесі виробництва, формування основи виробів, при цьому враховується можливість перебування їх у вигляді складського резерву.

Використання цього терміну викликає також певні протиріччя, які пов'язані з тлумаченням його в довідковій літературі. Тож більшість авторів під терміном «запаси» розуміють резерв матеріальних ресурсів, які не використовуються в поточній діяльності підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу виробництва, зберігання на випадок необхідності. Тобто поняття «запасів» є досить специфічним.

Найпоширеніша характеристика поняття "виробничі запаси" – це «…засоби, що знаходяться на складах споживачів, виробництва, призначені для виробничого споживання, але ще не вступили у виробничий процес». Це визначення не зовсім прийнятне при віддзеркаленні використання цього об’єкту, оскільки при цьому також робиться акцент на зберіганні ресурсів.

Попри це, в більшості літературних джерел виробничі запаси визначаються як матеріальні ресурси або як предмети праці, залежно від того, з якої позиції вони розглядаються: логістики чи бухгалтерського обліку.

На нашу думку для цілей бухгалтерського обліку тлумачення терміну «виробничі запаси» як облікової категорії має містити такі основні моменти, як визначення термінів і напрямків використання, а також джерел відшкодування вартості виробничих запасів.

Отже, доцільним є наступне визначення: виробничі запаси - це частина матеріальних ресурсів підприємства, які є сукупністю предметів праці й перебувають на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих деталей, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що складають матеріальну основу продукції підприємства, надають їй якісних властивостей, беруть участь у виробництві протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.

Література:

1. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку виробничих запасів, товарів та пропозиції щодо їх вирішення / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 6. – С.40-57.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджено наказом Мінфіну від 31.03.99 р. № 87 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.net.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

Кульпіна О.В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У сучасних реаліях будь-яка економічна діяльність різних господарюючих суб'єктів в більшій чи меншій мірі пов'язана з ризиками.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної думки концептуальних досліджень з питань облікового забезпечення управління ризикованими ситуаціями практично немає. Ця проблема пов'язана зі специфікою історії нашої країни, що орієнтується на протязі тривалого часу в основному на екстенсивний розвиток економіки, не розглядає проблеми обліку невизначеності і ризику.

За останні роки з’явилася низка робіт вітчизняних і зарубіжних економістів із теорії ризику.

Однак дана проблема потребує подальших досліджень.

Під ризиками варто розуміти настання або ймовірність настання певних несприятливих явищ, тенденцій, які можуть спричинити руйнацію фінансово-економічних суб’єктів, збитки у вигляді втрати або знецінення активів, деградацію процесу відтворення, банкрутство, необхідність додаткових витрат, упущену вигоду [1].

Намагаючись об’єднати різні погляди, розглядаючи ризик як об’єкт обліку, можна стверджувати, що господарська операція в умовах невизначеності, щодо якої є ймовірність одержання меншого фінансового результату, ніж очікувалося, є ризикованою.

Отже, з точки зору відображення в обліку, ризик – це ймовірність недоотримання бажаного фінансового результату.

Умовами визнання ризику в обліку є: висока концентрація активів за окремими статтями; різке збільшення або зменшення залишків на рахунках запасів, грошових коштів і дебіторської заборгованості; уповільнення оборотності поточних активів; наявність безнадійної дебіторської заборгованості; збиток як результат фінансової діяльності [2].

Визначення даних умов дозволить виявити ризики та оцінити ризикованість ситуації, і, відповідно, допоможе своєчасно прийняти ефективне управлінське рішення.

Управління ризиком є багатоетапним процесом, мета якого зменшити чи компенсувати вплив ризик-факторів на господарську діяльність підприємства при настанні несприятливих подій [3].

Для управління ризиками та їх інформаційного забезпечення важливо знати про види і характер втрат. Втрати, пов'язані з ризиком, стосуються таких цінностей: майно, виробничі запаси, продукція, товари, кошти; нематеріальні активи; дохід, в т. ч. прибуток; структура капіталу; фінансова стабільність; висококваліфікований персонал; репутація, імідж підприємства; стабільні трудові відосини; економічна безпека, інформаційна безпека; корпоративність; ринкова позиція, рейтинг компанії.

Поширеним методом управління ризиками є метод самострахування ризиків у формі створення резервів, які використовуються для покриття витрат і збитків, пов'язаних з ризиками [4]. Створення конкретних видів резервів передбачається в Статуті підприємства і в Наказі про облікову політику у відповідності з чинним законодавством і стандартами бухгалтерського обліку [5].

Повністю усунути невизначеність в ринковій економіці неможливо, вона є її об'єктивною дійсністю: чим більше розвинені ринкові відносини, тим сильніше буде проявлятися ризикова компонента в діяльності підприємств. Отже, сьогодні в умовах економічної нестабільності головні бухгалтери підприємств як ніколи потребують відповідного інформаційного забезпечення заходів самострахування ризиків, при цьому вони повинні бути обізнані зі способами відображення його складових у бухгалтерському обліку.Також для обліку ризиків на підприємстві необхідна якісна оцінка фінансового ризику під час якої потрібно враховувати такі фактори, як неплатоспроможність агентів фінансової угоди, зміна курсу валюти, цінних паперів, обмеження на валютні операції.

Література:

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Станиславчик Е. Риск-менеджмент как интрумент контроля финансовых результатов деятельности компании / Е. Станиславчик // Финансовая газета. – 2003. – № 7. – С. 13.

3. Сафонова М.Ф. Методика управления рисками финансово-хозяйственной деятельности в организации / М.Ф. Сафонова, К.В. Мовчан // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 29(275). – С. 23-31.

4. Вигівська, І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.М. Вигівська. – Житомир, 2010. – 21 с.

5. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control /uk/publish/archive/ main?cat_id=293533.

НОРМАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Куцинська М.В., к.е.н.
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Згідно з нормами діючого в Україні законодавства оподаткування доходів фізичних осіб від продажу автотранспортних засобів може мати декілька варіантів. Це, в першу чергу, залежить від:

- виду автотранспортного засобу (легковий, нелегковий);
- черговості продажу легкового автотранспортного засобу протягом звітного року.

У випадку, коли фізична особа продає легковий автотранспортний засіб перший раз у звітному році, доход фізичної особи від такої операції не оподатковується податком з доходів фізичних осіб. Такий висновок можливо зробити за результатами аналізу п. 173.2 Податкового Кодексу України [1].

У випадку, коли фізична особа реалізує автотранспортний засіб, який не є легковим, чи реалізує легковий автомобіль не перший раз у звітному році, доход від таких операцій підлягає оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб (п. 173.1 Податкового Кодексу України).

Що стосується ставок податку з доходів фізичних осіб щодо доходів резидентів від операцій продажу протягом звітного року, то їх регламентують п. 173.1 та п. 173.2 Податкового Кодексу України, а саме:

- у випадку продажу одного з об'єктів рухомого майна у вигляді легкового автомобіля, мотоциклу та (чи) мопеду такі доходи податком з доходів фізичних осіб не оподатковуються (п. 173.2);
- у випадку продажу двох та більше об'єктів рухомого майна у вигляді легкового автомобіля, мотоциклу та (або) мопеду такі доходи оподатковуються податком з доходів фізичних осіб за ставкою 5% (п. 173.1, п. 173.2);
- у випадку продажу інших об'єктів рухомого майна – підлягають оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб за ставкою 5% (п. 173.1).

Доходи нерезидентів від продажу (обміну) рухомого майна оподатковуються податком з доходів фізичних осіб за ставкою відповідно до п. 167.1 Податкового Кодексу України, тобто 18% (п. 173.6).

Базою оподаткування податком з доходів фізичних осіб у даному випадку є доход від продажу. При цьому доход від продажу об'єкту рухомого майна (крім легкових автомобілів, мотоциклів, мопедів) визначається, виходячи з ціни, вказаної у договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості такого активу; у випадку реалізації легкового автомобіля – виходячи з договірної ціни, але не нижче середньоринкової вартості відповідного автотранспортного засобу чи його оціночної вартості, встановленої нормами діючого законодавства (спосіб визначення вартості об'єкта обирається платником податку). Така середньоринкова вартість визначається щоквартально центральним органом виконавчої влади, що забезпечує

формування державної політики у сфері економічного розвитку, для кожної моделі та марки з урахуванням року випуску на основі результатів аналізу фактичних цін продажу відповідних автотранспортних засобів. У випадку, коли продавець не згоден зі встановленою середньоринковою вартістю, він може звернутися до професійного оцінщика, який визначить реальну вартість автотранспортного засобу. За результатами такої оцінки складається відповідний звіт, на основі даних якого, в подальшому, розраховується розмір податку з доходів фізичних осіб.

Щодо військового збору, доцільно звернутися до пп. 1.7 п. 16^1 підрозділу XX Податкового Кодексу України, на основі аналізу норм якого можливо зробити висновок про те, що військовий збір не утримується з доходів, які не оподатковуються податком з доходів фізичних осіб, тобто, якщо при реалізації автотранспортного засобу здійснюється оподаткування податком з доходів фізичних осіб, то, відповідно, буде утримуватися й військовий збір. Виключення складають лише ті доходи, які зазначені у пп. 165.1.2, 165.1.18, 165.1.25, 165.1.52 Податкового Кодексу України [1]. Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи, наведені у ст. 163 Податкового Кодексу України, у тому числі й доходи від операцій з майном. Утримання та сплата (перерахування) військового збору до бюджету здійснюється згідно зі ст. 168 Податкового Кодексу України. Отже, доходи, отримані фізичною особою від продажу автотранспортного засобу, які оподатковуються податком з доходів фізичних осіб, є базою оподаткування військовим збором (ставка – 1,5%).

Таким чином, у випадку реалізації фізичною особою автотранспортного засобу оподаткування його доходів від такої операції може мати декілька варіантів, а саме:

1) у випадку, коли автотранспортний засіб, що реалізується фізичною особою-резидентом, є легковим автомобілем, а фізична особа продає автотранспортний засіб перший раз у звітному році, дохід фізичної особи від продажу такого засобу не оподатковується ні податком з доходів фізичних осіб, ні військовим збором;

2) у випадку, коли фізична особа-резидент продає автотранспортний засіб, який не є легковим, або реалізує легковий автомобіль не перший раз у звітному році, такий доход підлягає оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб та військовим збором (ставка податку з доходів фізичних осіб 5%, військового збору – 1,5%);

3) у випадку, коли фізична особа-нерезидент реалізує такий автотранспортний засіб, доход від такої операції підлягає оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб за ставкою 18%, військовим збором – 1,5%.

Єдиний соціальний внесок нараховується та сплачується лише за умов реєстрації такого автотранспортного засобу на території України вперше.

Література:

1. Податковий кодекс України зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кучеркова С.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

На даний момент податкова система України передбачає дві форми оподаткування – загальну і спрощену. Як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці мають право обрати для себе одну з них.

Юридичні особи і фізичні особи-підприємці на загальній системі оподаткування мають право займатися будь-яким видом діяльності, не забороненим законодавством, мати необмежену суму доходу і кількість найнятих робітників.

Загальна система оподаткування передбачає сплату усіх видів податків і зборів, передбачених податковим законодавством України, залежно від наявності певних об'єктів оподаткування. З моменту реєстрації всі підприємства і підприємці вважаються такими, що перебувають на загальній системі, якщо вони не подадуть заяву на перехід на іншу систему.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 Податкового Кодексу України [1], на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених в ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку. Зазвичай на спрощену систему оподаткування переходять суб'єкти малого підприємництва.

Згідно Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2] суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Окремо можна виділити підприємства, які займаються сільськогосподарською діяльністю.

Вважається, що вони використовують спрощену систему оподаткування, їх виокремили в окрему 4 групу, як платників єдиного податку і не є платниками податку на прибуток. Хоча, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік менше ніж 75 відсотків, то вони повинні перейти на загальну систему оподаткування.

Крім єдиного податку сільськогосподарські підприємства є платниками ПДВ, ПДФО, Екологічного податку, Земельного податку (за землі комунальної власності, які знаходяться в оренді), ЄСВ, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. З ПДВ для аграрних підприємств вважається спеціальний режим оподаткування, так як частину вони залишають у себе на розвиток сільськогосподарської діяльності, хоча в 2017 році планується відмінити такий підхід з ПДВ для цих підприємств.

Вважаємо, що це буде дуже негативне явище, так як в державі спостерігається дуже великий розрив між ціною на сільськогосподарську продукцією і цінами на паливно-мастильні матеріали, добрива, засоби захисту рослин (диспаритет цін). Тоді повинні бути дотації для сільськогосподарських товаровиробників.

Література:

1. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI.
2. Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року № 4618-VI.

ДО ПРОБЛЕМ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ДЖЕРЕЛА ВІДТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІНЦІ XIX - ПОЧАТКУ XX ст.

Лантух І.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Газета «Новости и биржевая газета» авторитетно заявляла, що «корінь покращення вітчизняного економічного положення знаходився у послідовному та невпинному розвитку виробничих сил» [1].

На вітчизняних теренах капіталізм, як компост розвитку підприємництва, отримав свій потужний імпульс після селянської реформи 1861 р. Селянська реформа, знищення подушної податі призвели велику перебудову у державі і народному господарстві. Оновлене життя закипіло і принесло такі результати, про які не можливо було і мріяти. Судова реформа, організація земств, міське самоуправління – все це викликало нові витрати, але встановлення законності, знищення хабарництва, неправосуддя, задоволення таких потреб, як народна освіта або медична допомога – все це збільшило народні засоби, зберегло багато здоров'я, життів, створили нові платіжні або податкові джерела, при допомозі яких держава утримувала багато чисельну армію, відродила флот і могла задаватися самими сміливими економічними планами та підприємствами.

Що стосувалося податкової реформи, то знищення подушної податі краще було б знищити до війни, а не після. Казна майже на три частини своєї поповнилася цим незручним і несправедливим податком.

Механізми функціонування податкової системи добре аналізувати на звіті за 1888 р. державного контролю. Звіт державного контролю за 1888 р. містив у собі багатий і добре опрацьований матеріал, що дозволив в усіх подробицях ознайомитися з якісними змінами у державних прибутках за останнє десятиріччя [2].

Одним із помітних явищ було зменшення у загальному підсумку державних доходів роль податків і все більше переважання непрямих податків над прямими.

У 1879 р. прибутки надійшли у бюджет у сумі майже 662 млн. крб.. Якщо з них відкинути доходи від казенного майна, від урядових регалій, від платежів з бувших державних селян, 70 ½ млн.. надходжень різного роду та мит, то податків залишилося 530 млн. крб.., що становило біля 80 %. За 1888 р. усі класи прибутків, крім податків і мит, становили 243 млн. крб.., а на податки з мита доводилося 587 млн. крб.. Якщо відкинути мито у кількості біля 40 млн., то власно податки дадуть 562 ½ млн.. або, по відношенню до усієї маси державних доходів, 67,8 % проти 79,9 % у 1879 р. Це слабке збільшення абсолютної цифри податків і значне зменшення відносної цифри було наслідком помітного приросту по деяким іншим класам державних доходів. Порівняно з 1870 р. приріст виявився у доходах від державного майна: замість доходу, який не досяг у 1879 р. 27 млн. або 4,1 % усіх доходів, країна мала за 1887 р. із цього джерела понад 55 млн. крб. або 6 % усіх доходів.

Із 5 статей, що становили цей дохід, зменшення вийшло тільки по одній, а саме: з продажу казенного майна: але велике збільшення падало на дохід від казенних залізниць, які давали у 1879 р. тільки біля 240000 крб., а у 1888 р. – понад 22 млн. крб., що пояснювалося переходом у казну деяких приватних залізниць, спорудженням кількох ліній на кошти уряду і збільшенням руху на дорогах, що раніше належали казні [2].

Другою зрослою складовою частиною державних доходів були викупні платежі бувших державних селян, які замінили оброчну подать, а також великі збільшення по деяким статтям «надходжень різного роду», особливо - обов'язкові платежі товариств приватних залізниць, що дали у 1888 р. понад 54 ½ млн.. проти 21 ½ млн.. крб.. у 1879 р. [2].

Але відносне зменшення суми податків поєднувалося з великими змінами у межах самої системи податків. У 1879 р. прямі податки доставили 136 млн. крб.., тобто 25,6 % усієї суми податків, а к 1888 р. вони зменшилися не тільки відносно, але і абсолютно: їх сума становила тільки 89 ½ млн.. крб., тобто 15,9 %; непрямі податки, що зросли у значній мірі відносно, збільшилися абсолютно до 394 млн. з 178 ½ млн. [2].

У науці питання про переваги прямого обкладання перед непрямим повинно бути визнане остаточно вирішеним: першому віддавали перевагу тому, що платники могли бути обкладені більш рівномірно; друге ж представляються більш простими, які не вимагали складних прийомів оцінки податних сил платника. У Західній Європі непрямі податки отримали помітне переважання, проте, в Росії непряме обкладання досягло особливо великого розвитку. Так, у Франції податки на виробництво (або прямі) складали, по бюджету 1888 р., 26 % загальної суми податей; у Великій Британії прямі податки складали за даними 1887 р. 27,7 %; у Пруссії прямі податки складали навіть до 80 %. Таким чином, у вітчизняній податковій системі обкладання предметів споживання на 60 % більше, ніж у державних фінансах Франції, на 75 % більше, ніж у Великій Британії, і на 400 % більше, ніж в Пруссії [2].

Які ж предмети споживання дали на протязі 10 років такий приріст сум непрямих податків? Перш за все, це соляний податок, що досяг 12 ½ млн., але його замінили збори, які приходилися на предмети першої необхідності: на нафтові мастила, сірники, цукор, спирт. Головна маса митних податків, що зросла за 10 років на 48 млн., також прямо чи опосередковано падали на предмети першої необхідності або всезагального поширення: чай, метали, вовна тощо [2].

Надзвичайне посилення непрямих податків у порівнянні із прямими представляло уже ту незручність, що заважало узгодженню податкового тягаря з господарчими силами платників.

Література:

1. Новости и биржевая газета. – 1888, 1 января. – № 1.
2. Государственние налоги в России в 1888 г. // Новости и биржевая газета. – 1890, 16 декабря. – № 346.

КАТЕГОРІЯ «КАПІТАЛ» В ОБЛІКУ І АНАЛІЗІ

Литвинська Н.І., Пчелинська Г.В.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Поняття «капітал» відноситься до основоположних економічних категорій, наукове пізнання якого невіддільне від історичної еволюції суспільства. Сформовані класичні теорії капіталу у вітчизняній практиці тривалий період вивчалися в рамках політичної економії.

З проголошенням державної незалежності України та розвитком приватної власності значення капіталу в економіці підприємства змінилось від номінального до центрального, оскільки поява на ринку недержавних власників обумовила принципово нове відношення до ефективності управління вкладеними ресурсами.

Реформування бухгалтерського обліку в рамках адаптації міжнародних стандартів до вітчизняних умов господарювання супроводжувалося трансформацією методології обліку та фінансового аналізу в цілому.

Однак на протязі всього періоду розвитку економічної науки не було визначено єдиного підходу щодо трактування цього поняття, проте були сформовані наступні основні сучасні позиції.

За першою, поняття «капітал» трактують як сукупності ресурсів, які використовуються в процесі діяльності підприємства (Х. Андерсон, В.М. Балабанов, Д. Колдуелл, Б. Нідлз, І.Т. Опарін, А.М. Поддєрьогін та інші). Проте з цієї позиції дане поняття більш подібне поняттю «активи».

З іншої точки зору під поняттям капіталу розуміють сукупність власних і залучених матеріальних, грошових та нематеріальних засобів, які інвестовані в підприємство, з метою здійснення підприємницької діяльності, що більш точно відображає сутність поняття капіталу (О.Г. Біла, С.В. Бланк, І.А. Моїсєєв, Дж. Ріс, Р. Ентоні та інші).

Виходячи з цього, у науково-практичній літературі, як правило, розрізняють дві форми капіталу:

- конкретний капітал – загальна вартість майнових об’єктів, які відображені в активі балансу підприємства;
- абстрактний капітал – сукупність джерел формування активів, тобто сукупність усіх позицій пасиву балансу.

У практичній діяльності суб’єктів господарювання (в контексті фінансового та управлінського обліку, аналізу господарської діяльності) під капіталом підприємства найчастіше розуміють його пасиви, тобто капітал трактується саме як абстрактна вартість.

Згідно концепції капіталу засновника Кельнської школи економіки підприємства проф. Е. Шмаленбаха, під капіталом слід розуміти абстрактну вартість, яка відображається в балансі підприємства [1].

Український проф. В.В. Сопко вважає, що «капітал – це власність відповідної фізичної або юридичної особи на активи: майно і об’єкти (ресурси),

які є на підприємстві. Пасивна сторона балансу містить інформацію про те, яку частину капіталу надано в розпорядження підприємства його власниками (власний капітал) і яку – кредиторами (позичковий капітал)» [2].

Необхідно відмітити, що національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які регламентують методологію бухгалтерського обліку (НП(С)БО) та фінансової звітності, не наводять трактування капіталу. У НП(С)БО-1 наводиться лише значення власного капіталу.

Отже авторами другого підходу зазначається двоїстість сутності капіталу, що визначає його як «джерело створення продуктивного капіталу та як причину виникнення зобов'язань» [3].

Оскільки господарські операції у бухгалтерському обліку відображаються за методом подвійного запису, подвійність властива й умовам визнання елементів фінансової звітності. Тому валюта балансу підприємства (тобто сума активів або рівна їй сума пасивів) і є його капіталом.

Поняття активів має на увазі контрольовані ресурси підприємства, від використання яких очікується отримання в майбутньому економічних вигід. Відповідно, в трактуванні капіталу можна перелік ресурсів та акцентування на праві їх власності замінити терміном «активи».

Таким чином, на нашу думку, з точки зору обліку та аналізу, капітал – це загальна вартість активів підприємства, яка формується за рахунок власних та позикових джерел.

Література:

1. Schmalenbach E. Kapital, Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung. 4. Aufl., Koeln/Opladen 1961, S. 31.

2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник / В.В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 185.

3. Югас Е.Ф., Олексик О.І. Економічна сутність та види капіталу підприємств / Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (№ 43). – С. 63-67.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ТА СИСТЕМНОГО ПІДХОДІВ ДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Лукін В.О., к.е.н., доцент
ХННІ ДВНЗ «Університет банківської справи»

В останні роки в наукових дослідженнях багато уваги приділяється інституціональному підходу до бухгалтерського обліку, причому науковці-інституціоналісти вважають, що такий підхід, або навіть створення інституціональної теорії бухгалтерського обліку забезпечить розвиток його теорії та практики. Між тим уважний розгляд інституціонального підходу дозволяє зробити висновок, що такий підхід має багато спільного із системним підходом.

Розглянемо це положення на рівні термінів та за суттю.

За Вікіпедією Системний підхід – це «напрям методології досліджень, який полягає в дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкта як модель системи» [1].

А інституціональний підхід, як що мова іде про економіку, це підхід до вивчення функціонування економічної системи, при якому основна увага приділяється ролі соціальних, політичних і економічних інститутів [2].

Якщо порівняти ці визначення, то можна зробити висновок, що інституціональний підхід – це окремий випадок системного підходу тому що системний підхід використовується у будь-якій галузі знань, а інституціональний – лише в суспільних науках, до яких відноситься економіка, та у певній мірі бухгалтерський облік.

Інституціоналісти стверджують, що системний підхід вузький, що він не розглядає бухгалтерський облік, як особливий інститут, який включає не лише формальні відносини (формальні інститути), проте й неформальні відносини, які формуються у головах людей.

З їх точки зору саме неформальні відносини визначають суть інституту бухгалтерського обліку: «… інституціональна теорія наголошує: визначальною в Інституті завжди залишається його неформальна складова» [3, с. 20].

За фактом системний підхід звинувачують, що він недостатньо повно розглядає бухгалтерський облік.

Це може означати одне з двох: або можливості системного підходу не використовувалися у повному обсязі, або бухгалтерський облік розглядався раніше як не повна система.

Дійсно, у попередніх дослідженнях, як правило систему бухгалтерського обліку розглядали спрощено, як єдність трьох підсистем: методичної, технічної та організаційної; неформальна складова не приймалася до уваги.

Такий погляд відповідає розгляду обліку як штучної системи. Тобто інституціональний підхід на певному етапі розвитку обліку був кроком уперед порівняно з системним підходом. Проте системний підхід є загальнонауковим методом дослідження. Він дозволяє розглядати будь-яку систему з різних сторін. Відносно обліку це може бути погляд як на штучну систему, або як на соціотехнічну систему. Саме такий підхід є більш повним. Тому наступний крок – поєднання досягнень обох підходів в рамках системного погляду на бухгалтерський облік.

Література:

1. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki.

2. Экономико-математический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://economic_mathematics.academic.ru/1849.

3. Жук В. Інституціональні теорії бухгалтерського обліку: відповідь на виклики сучасності. / В. Жук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 14-23.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Лук'янець О.В., к.е.н., доцент
Корнух О.В.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах ринкової економіки стабільний економічний розвиток підприємства значно залежить від ефективного використання його оборотного капіталу.

Оборотний капітал - це частина продуктивного капіталу, вартість якого повністю переноситься на новостворений продукт і повертається підприємцю у грошовій формі після реалізації товару. Оборотний капітал є єдиним органічним комплексом, який бере участь у загальному кругообігу коштів, основним компонентом якого є фінансові ресурси, які інвестовані в запаси підприємства і запаси обігу [1].

У своєму кругообігу оборотні кошти проходять послідовно три стадії:

- грошову – переведення фінансових коштів, які відносяться до сфери обігу в складські запаси, тобто в сектор виробництва;
- виробничу – перетворення існуючих ресурсів у напівфабрикати, незавершене виробництво і готові вироби;
- товарну – реалізація випущеного товару; власний оборотний капітал знову приймає форму грошового еквівалента.

Одним з найважливіших завдань підприємств у сучасних умовах є розробка та впровадження заходів, що сприятимуть зниженню матеріаломісткості продукції та прискоренню оборотності оборотного капіталу.

Матеріаломісткість – це коефіцієнт, який показує скільки матеріальних витрат припадає на одну гривню виробленої продукції. Зниження матеріаломісткості забезпечать наступні дії підприємства: скорочення транспортно-заготівельних витрат, вдосконалення системи постачання, покращення організації матеріально-технічного забезпечення тощо.

Показником оборотності капіталу є коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, який визначається як відношення чистого доходу до середньорічної вартості капіталу та показує скільки разів протягом звітного періоду кошти, вкладені в певні активи, зробили оборот.

Для прискорення оборотності капіталу необхідно збільшувати величину чистого доходу (наприклад за рахунок зниження собівартості виготовленої продукції) та зменшувати величину середньорічної вартості капіталу, це у свою чергу дасть змогу вивільнити оборотні кошти та збільшити обсяги виробництва без додаткового залучення фінансових ресурсів.

Оборотні і необоротні активи обертаються протягом виробничих процесів з різними швидкостями. Матеріальні, трудові та фінансові ресурси компанії мають менший час проходження повного циклу.

Саме тому більший відсоток частки оборотних активів у загальній сумі капіталу скорочує загальний час, необхідний для завершення технічних циклів. Це у свою чергу сприяє зростанню прибутку.

Оборотні засоби, зокрема запаси, мають вагоме значення для підприємства, оскільки для ефективного функціонування суб'єкта господарювання значно краще, коли його ресурси знаходяться в процесі виробництва, а не в обігу. Однак необхідно все ж уміло балансувати між ризиками, пов'язаними з нестачею сировини і матеріалів та надлишками оборотних коштів, тобто «заморожуванням» грошових коштів у сировині, запасах готової продукції і дебіторській заборгованості.

Ще одним варіантом підвищення ефективності використання оборотного капіталу є зменшення операційного циклу підприємства.

Як відомо, операційний цикл становить суму середньої тривалості оборотів запасів та дебіторської заборгованості. Для того, щоб зменшити вище названі показники необхідно збільшити коефіцієнти оборотності запасів та дебіторської заборгованості.

Для збільшення оборотності дебіторської заборгованості необхідно налагодити платіжну дисципліну на підприємстві, тобто впровадити різні заходи для гарантованого своєчасного погашення заборгованостей перед підприємством.

Щодо оборотності запасів, то даний показник, як ми знаємо, розраховується як результат ділення собівартості продукції на середньорічну вартість запасів. Тобто прискорення оборотності запасів буде відбуватись за рахунок ефективного та економного використання запасів, інтенсифікації процесів постачання, виробництва та збуту, зменшення незавершеного виробництва, зниження питомих витрат сировини, матеріалів, палива а також впровадження та удосконалення техніки та технології виробництва.

Отже, запаси як складова частина оборотного капіталу потребують прискіпливої уваги та ретельного аналізу при виборі системи управління оборотним капіталом для успішного функціонування підприємства. Шляхами підвищення ефективності використання оборотного капіталу підприємства є: оптимізація запасів і ресурсів незавершеного виробництва; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення та впровадження науково-технічного прогресу в процес виробництва; налагодження зв'язків з постачальниками та вдосконалення шляхів збуту; скорочення тривалості виробничого циклу та прискорення реалізації товарної продукції за рахунок збільшення оборотності показників; зниження собівартості продукції за рахунок зменшення нормативних витрат на сировину, матеріали, паливо, тощо, а також зменшення транспортно-заготівельних витрат, що в результаті сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Література:

1. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О. та інші / Фінансовий аналіз: навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІН ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Лютова Г.М., к. е. н., доцент
Козка А.І.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Будь-які зміни у ринковому середовищі у всіх сферах економічної діяльності перш за все охоплюють відносини власності, що в системі обліку виражаються категорією «власний капітал», який характеризує фінансовий стан підприємства.

У науковій літературі капітал визначають як авансовані підприємцями у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси і засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання вартості та збагачення підприємців [3].

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

А за словами американського економіста П. Самуельсона, термін «капітал» часто застосовують до товарів виробничого призначення, що перебувають у приватній власності, а отриманий від них дохід належить їх власникам [3].

Сучасні вимоги щодо своєчасності, зручності та швидкості надання облікової інформації вимагають комп'ютеризації бухгалтерського обліку в цілому та обліку власного капіталу зокрема.

Основною відмінністю та перевагою комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку є значно розширені можливості аналітичного обліку.

Важливою особливістю комп'ютерної системи обліку в акціонерних товариствах є правильна організація аналітичного обліку складових власного капіталу, а саме зареєстрованого (пайового) капіталу – за видами акцій, за акціонерами, засновниками, внесками в національній та іноземній валютах тощо [4].

Найчастіше при такій системі обліку власного капіталу аналітичний облік ведуть за допомогою довідника «Засновники» чи подібного довідника.

В такому довіднику кожному засновнику відведений окремий субрахунок.

Таким чином, провівши аналіз рахунку, можна отримати розгорнуту інформацію про власний капітал підприємства та погашення заборгованостей засновників за внесками до капіталу.

Приплив фінансових ресурсів на підприємство відбувається лише в разі здійснення додаткових внесків акціонерів (інвесторів) в обмін на корпоративні права підприємства.

Найчастіше в такому випадку акції, що були випущені раніше обмінюють на акції нової номінальної вартості відповідно до кількості акцій, якими володіє акціонер.

Збільшення зареєстрованого капіталу таким способом потребує відповідно анулювання реєстрації попередньо випущених акцій.

Тому виникає необхідність ведення відповідних реєстрів. Комп'ютеризація дозволяє створити такі регістри в електронній формі, що значно спростить та пришвидшить процес реєстрації та пошуку необхідних даних, що раніше були внесені.

Також з метою вдосконалення підготовки необхідної інформації про власний капітал та можливі зміни в ньому доцільно розробити ряд форм внутрішньої звітності – певні відомості чи звіти про джерела формування власного капіталу, зміни, що в ньому відбулися і фінансові результати за певний період, про відповідно сформований власний капітал та його зобов'язання підприємства.

Такі звіти допоможуть порівняти інформацію звітного періоду з інформацією попередніх періодів відповідно та узагальнять облікову інформацію у відповідних аналітичних розрізах [2].

Отже, організація обліку являє собою систему практичного застосування прийомів та способів відображення певних господарських процесів, яка забезпечує контроль та аналіз господарської діяльності підприємства. Облік власного капіталу має ряд особливостей, тому при організації облікового процесу необхідно враховувати форму власності підприємства, організаційно-правову форму господарювання та кількість засновників.

Недосконалість методики ведення обліку операцій з власним капіталом призводить до зниження ефективності контролю та аналізу таких операцій, а оскільки власний капітал підприємства – одна із основних фінансових характеристик підприємства, саме на ньому фокусують увагу інвестори. Саме тому доцільно вдосконалювати його облік та застосовувати новітні технології та нові підходи.

Література:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

2. Бобяк А.П. Бухгалтерський облік власного капіталу підприємств різних організаційно-правових / А.П. Бобяк // Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 20 с.

3. Варічева Р.В. Бухгалтерський облік і аналіз формування та змін власного капіталу: організація й методика / Варічева Р.В // ЖДТУ. – Житомир, 2012. – 400 с.

4. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146-150.

ОНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СТЕКЙХОЛДЕРІВ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ПАРАДИГМИ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Макаренко І.О., к.е.н., доцент
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

Стейкхолдери (заінтересовані сторони, групи впливу, стейкхолдери, заінтересанти) в умовах поширення інституціоналізму (неоінституціоанлізму), агентської теорії управління, власне теорії стейкхолдерів та комунікаційної теорії бухгалтерського обліку постають ключовими споживачами такого продукту інформаційної облікової системи, як звітність.

В умовах переходу до концепції сталого розвитку та переорієнтації традиційної облікової парадигми на ведення обліку та звітування щодо практик корпоративної соціальної відповідальності організацій, здійснення відповідального інвестування, відслідковування прогресу у досягненні цілей сталого розвитку роль стейкхолдерів у визначенні обсягу, формату, змісту розкриття корпоративної звітності набуває першочергового значення.

На нашу думку саме звітність зі сталого розвитку виступає комунікаційною основою діалогу зі стейкхолдерами, і чим більш повно і достовірно вона відповідає інформаційним запитам стейкхолдерам, тим продуктивнішим є цей діалог та більш обгрунтованими є стратегічні цілі компанії, її політика та дії щодо реалізації своєї місії у вимірах соціально-економічних, еколого-економічних та еколого-соціальних показників.

У загальному вигляді під стейкхолдерами у стандарті із корпоративної соціальної відповідальності ISO 26000 розуміють особу або групу осіб, заінтересованих в будь-яких рішеннях або діяльності організації.

Серед ключових груп стейкхолдерів у порядку спадання значимості для організації, що звітує К. Хіббіт виділяє акціонерів, працівників, клієнтів і споживачів, публічні органи влади, медіа, торгових партнерів і постачальників, місцеві громади, галузеві і торгові асоціації, наукові і освітні установи, екологічні організації, власники і позичальники, інші групи тиску та неурядові чи неприбуткові організації.

З погляду парадигми обліку і звітності сталого розвитку для цілей ідентифікації кола стейкхолдерів досить важливим є їх перелік, наданий Р. Акоффом. Крім традиційних цільових груп (постачальників, найманих працівників, інвесторів, кредиторів, уряд), у складі стейкхолдерів корпорацій автор називає майбутні покоління, та відзначає, що менеджери не повинні приймати рішень, що суперечать їх інтересам. Цим самим теорія стейкхолдерів чітко кореспондує з принципом міжгенераційної рівності як основи парадигми сталого розвитку. Врахування впливу зовнішнього середовища та розкриття інформації щодо здатності організації реагувати на ці впливи споріднює розуміння процесу звітування зі сталого розвитку з визначенням стейкхолдерів як зацікавлених сторін, що представляють її внутрішнє та зовнішнє оточення,

запропонованим Е. Фріменом. Доробок Д. Поста та його співавторів щодо визнання взаємовідносини корпорації із стейкхолдерами як «активів відносин», які дозволяють їй генерувати блага упродовж тривалого часу та є інструментом досягнення сталого розвитку узгоджується з розумінням соціального та комунікаційного капіталу за концепцією капіталів конвергентної моделі обліку, звітності, аудиту та відповідає практиці структурування капіталів Міжнародної ради і інтегрованої звітності. Важливість взаємовідносин зі стейкхолдерами підкреслюється й іншими відомими організаціями.

За дослідженнями KPMG близько половини звітів з корпоративної соціальної відповідальності мають окремий розділ про стейкхолдерів компанії. За стандартом Глобальної ініціативи зі звітності (GRI) стан цих взаємовідносин необхідно неодмінно розкривати у нефінансовому звіті компанії. Інший стандарт – AA1000 – радить готувати нефінансовий звіт на основі діалогу зі стейкхолдерами, а стандарт AA 1000 SES (Stakeholder Engagement Standard) регламентує дії організацій у плануванні, виконанні, оцінюванні, інформуванні та нефінансовій аудиторській перевірці якості взаємодії з заінтересованими сторонами.

Заразом, необхідно відмітити, що організації у сучасних умовах поширення парадигми обліку та звітності зі сталого розвитку мають задовольняти інформаційні запити такого значного кола стейкхолдерів з урахуванням посилених вимог названих стандартів щодо розкриття різнорідних нефінансових індикаторів у корпоративному звіті. При цьому специфіка інформаційних запитів стейкхолдерів обумовлює склад і структуру звітності організацій, цінність її окремих елементів, порядок подання облікових показників і інформаційне забезпечення її бізнес-процесів в цілому.

При цьому така облікова інформація має як ніколи раніше відповідати такій вимозі Концептуальної основи фінансової звітності Ради з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку як доречність, що характеризує прозору звітність, що задовольняє потреби стейкхолдерів.

Зокрема, інформаційні запити персоналу (менеджменту) компанії залежать від превалюючої концепції управління.

Таким чином, орієнтація на стратегічний менеджмент активізує розвиток прогнозного (стратегічного) обліку організації, впровадження вартісно-орієнтованого управління дає поштовх актуарному обліку та ін. Розповсюдження практик відповідального інвестування чинить додатковий вплив на інформаційні потреби інвесторів, які вимагають від організацій, що звітують, більш повного, своєчасного розкриття інформації про різні сторони їх корпоративної соціальної відповідальності.

Отже, у контексті перспектив наступних досліджень важливого значення набуває розробка карт інформаційних потреб і запитів стейкхолдерів, матриць їх характеристик, очікувань та каналів взаємодії в умовах поширення парадигми обліку і звітності сталого розвитку з метою максимального охоплення їх цільових груп, ідентифікації напрямів розкриття інформації та побудови взаємовигідного діалогу з ними.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ РЕЄСТРАЦІЇ РРО ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Малишко Ю.М.
Харківський національний економічний університет

З позиції підприємництва, реєстрація та застосування реєстраторів розрахункових операцій (далі РРО) є одним з надмірних адміністративних барєрів [3]. Так, згідно опитування субєктів господарювання в рамках Проекту Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) "Впевнений бізнес - заможне суспільство", за шкалою від "-2" (дуже погано) до "2" (погано), норма про обов'язкове застосування РРО отримала -1,38 бала. Звідси необхідним є аналіз порядку реєстрації РРО та визначення тих недоліків процедури, що призводять до негативного сприйняття РРО бізнесом.

Згідно чинного законодавства процедура реєстрації РРО в Україні складається з трьох кроків [1]: резервування фіскального номера РРО в Державній фіскальній службі України (далі ДФСУ); обпломбування РРО в ЦСО; реєстрація РРО в ДФСУ.

Перший недолік процесу реєстрації РРО полягає у відсутності взаємодії органів ДФСУ та ЦСО в процесі реєстрації РРО. Так, довідка про резервування фіскального номера РРО, що є результатом першого кроку реєстрації, надається суб'єкту господарювання, який віддає її ЦСО для опломбування РРО. В результаті опломбування суб'єкту господарювання надається акт, який він відносить до органу ДФСУ для реєстрації РРО. Для зменшення витрат часу суб'єкта господарювання на реєстрацію РРО доцільніше передбачити надання ДФСУ довідки про резервування фіскального номера одразу до ЦСО. В свою чергу раціональнішим є надання акту про опломбування РРО не суб'єкту господарювання а одразу органу ДФСУ.

Однією з причин відмови в реєстрації РРО є відсутність повного пакету документів наданого суб'єктом для такої реєстрації. Існування такої підстави тільки затягує процедуру реєстрації, оскільки наявність всіх документів має перевірятись ще на етапі їх подання.

Найбільшу частку в фінансових витратах на реєстрацію РРО займає вартість самого касового апарату та іншого обладнання для користування пакетом GPRS Монітор (65,9%). Це є значними витратами для суб'єкта малого підприємництва України.

Так, фінансові витрати на купівлю РРО в Україні дорівнюють 14,42% ВВП на душу населення. Для порівняння, в країнах старих членах ЄС такі витрати складають від 0,36% до 1,64% ВВП на душу населення, а в країнах нових членах ЄС – від 1,37% до 5,96% ВВП на душу населення [2, 4].

Для зменшення адміністративного навантаження на суб'єктів малого підприємництва в результаті введення норм щодо обов'язкового застосування РРО в деяких країнах світу запроваджено заходи зі зменшення фінансових витрат на купівлю РРО.

Так, наприклад, в Вірменії (вартість РРО складає 12,7% ВПП на душу населення), для платників податків встановлено максимальні ціни на РРО, розмір яких залежить від обсягу доходу суб'єкта господарювання. Такі ціни є нижчими за ринкову ціну РРО, яка в середньому по світу за стандартний РРО дорівнює 300 дол. США. Також для платників податків, що зареєстровані і здійснюють діяльність в прикордонних селах, законодавством Вірменії передбачено безоплатне надання РРО [2, 4].

Необхідно зазначити, що заходи зі зменшення фінансових витрат на купівлю РРО застосовуються не тільки в країнах зі значними витратами на купівлю РРО в ВВП на душу населення, а й в країнах з невеликим значенням цього показника. Так, наприклад, в Литві, де вартість РРО складає 2,7% ВПП на душу населення, суб'єкту господарювання відшкодовується до 315 дол. США на купівлю РРО, що дорівнює вартості стандартного касового апарату.

Зазначені заходи зменшують витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням РРО та його реєстрації на підприємстві.

Таким чином, основними заходами з нейтралізації негативного впливу досліджуваного адміністративного бар'єру на мале підприємництво визначено:

1) організація взаємодії органів ДФСУ та ЦСО щодо документообігу в процесі реєстрації РРО;

2) скасування з підстав для зупинення розгляду документів, поданих для реєстрації РРО, пункту щодо неповного обсягу документів, що повинно перевірятись при поданні заявником документів;

3) відшкодування державою всіх або частини витрат на придбання РРО.

Реалізація запропонованих заходів дозволить зменшити витрати часу та фінансові витрати суб'єкта господарювання на реєстрацію РРО, мінімізувати корупційні ризики в цій сфері, зменшити кількість відвідувань державних органів з метою реєстрації РРО.

Література:

1. Наказ Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження нормативно-правових актів щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій та книг обліку розрахункових операцій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1616-13.

2. Застосування реєстраторів розрахункових операцій: міжнародний досвід – уроки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/USAIDLEV/ss-52883726.

3. Підприємці Харківщини назвали основні проблеми бізнесу, які озвучать кандидатам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://platforma-msb.org/pidpryyemtsi-harkivshhyny-nazvaly-osnov.

4. Tax procedures at the state tax inspectorate / State tax inspectorate under the Ministry of finance of the Republic of Lithuania [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mi.lt/cms/documents/10174/8243165/TAX+PROCEDURES+AT+THE+STATE+TAX+INSPECTORATE.pdf/d4f3206b-b56f-46d7-b0b2-777fabf3005a.

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Масюк Ю.В., к.е.н., професор
Кучеренко Т.Г.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Правильна і раціональна організація обліку запасів забезпечується чіткою системою документообороту і суворим порядком оформлення операцій з руху матеріалів. Усі операції пов'язані з надходженням, переміщенням і відпуском виробничих запасів повинні оформлятися первинними документами [3].

Основними документами, що відображають відпуск матеріалів зі складу для внутрішньогосподарських потреб, є лімітно-забірні картки, накладні-вимоги.

На підставі залишків на перше число місяця, які виводяться по кожному номенклатурному номеру в картках складського обліку, складаються відомості обліку залишків запасів (сальдові відомості), які використовуються для порівняння даних аналітичного і синтетичного обліку виробничих запасів.

Від правильності документального оформлення операцій з надходження виробничих запасів залежить правильне віднесення їх вартості на витрати виробництва, а також реальність оцінки незавершеного виробництва та його відображення у звітності.

Для обліку виробничих запасів на підприємстві використовується первинна облікова документація, яка відповідає вимогам основних положень з обліку запасів та пристосована для автоматизованої обробки інформації.

Первинна документація грає важливу роль в організації матеріального обліку, яка є його основою.

Первинні документи повинні містити в собі обов'язкові реквізити: назву документу; дату складання; назву підприємства від імені якого складається документ; зміст господарської операції; вимірники в натуральному і грошовому вираженні; найменування посад осіб, що відповідають за здійснення операції; особові підписи.

Всі використовувані реквізити є додатковими і витікають зі змісту господарської операції.

Всі перераховані документи мають бути ретельно оформлені, мати відповідні підписи посадових осіб.

На основі вищесказаного для систематизації і повного представлення даної інформації складемо таблицю первинних документів по обліку виробничих запасів (табл. 1).

Сировина та матеріали, купівельні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини та інші матеріали є одними з найважливіших ресурсів на підприємстві, тому й документальне оформлення надходження, наявності і витрачання зазначених ресурсів є досить відповідальним процесом, який повинен забезпечити необхідну інформацію як для обліку, так і для аналізу та оперативного управління рухом матеріальних цінностей.

Таблиця 1

Первинні документи з обліку запасів

Номер документу	*Назва документу*	*Дата ухвалення документу*
М-2	Доручення	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
М-4	Прибутковий ордер	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
М-8, М-9 М-28, М28а	Лімітно-забірна карта	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
М-11	Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
М-12	Картка складського обліку	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
М-11	Акт про приймання матеріалів	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192
1-ТН	Товарно-транспортна накладна	Затверджено наказом Мінстату України 21.06.96 р. №192

Для забезпечення зберігання виробничих запасів, правильного приймання, зберігання й відпущення цінностей важливе значення має наявність на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими і вимірювальними приладами, мірною тарою й іншими пристосуваннями. Необхідно також впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю за дотриманням норм запасів і витрати матеріальних ресурсів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання.

Література:

1. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін./ за ред. проф. М.Ф. Огійчука. – 5-ге видання., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2009. – 1056 с.

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЇ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ

Мельник К.П., к.е.н., доцент
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

В мінливих умовах існування практики постійно змінюються та збільшують інформаційні потреби управління, що формує нові виклики та завдання для теорії і розвитку науки.

Дослідження методології оперативного контролю нерозривно пов'язане з його теорією, ґрунтується на одних і тих самих поняттях, однак має іншу мету та відповідно інший зміст.

Наукова проблематика теорії і методології оперативного контролю висвітлена у багатьох працях українських і зарубіжних вчених-економістів. Комплексне дослідження їх сутності та змісту – результативне, однак громіздке, довготривале і є завданнями фундаментальних наукових праць.

Тому вважаємо за коректне провести експрес – аналіз загальновідомих позицій щодо методології оперативного контролю для окреслення напрямків подальшої роботи.

М.Т. Білуха провів комплексний та всебічний аналіз методу контролю - як способу пізнання та реалізації функції управління [1].

Б.І. Валуєв довів цінність оперативного контролю як практичної діяльність в процесі щоденного управління підприємствами різних галузей та унеможливив його замінність або дублювання іншими функціями управління [2].

Г.Г. Кірейцев одним із перших розділів облікові і контрольні функції та заявив про важливість функціонування контролю як самостійної науки та практичної діяльності [6].

Результати досліджень вищеназваних економістів отримані за радянських часів, тому є фундаментальними з точки зору економічної науки, однак є мало адаптованими до сучасної економічної ситуації Україні та Світі.

Є.В. Калюга розглянула контроль з точки зору інструменту управління, направленого на не виявлення відхилень процесу виробництва, а на підвищення ефективності господарювання через досягнення позитивних результатів діяльності і їх закріплення на конкретному рівні [5].

Ю.Я. Литвин розглянув контроль в системі управління сільськогосподарською діяльність і наголошує на його важливості в умовах важкого фінансового стану підприємств аграрного сектору економіки України.

Л.В. Нападовська довела самостійність існування оперативного контролю в умовах ринку та шляху до інтеграції економіки України у Світову та Європейські спільноти.

В.О. Шевчук та І.К. Дрозд – вчені-сучасники, які розглядають контроль у нерозривному діалектичному зв'язку з людиною та окремо з громадянином держави.

Ще пів століття тому російський науковець І.А. Белобжецький наголосив: «Одним з істотних недоліків в розвитку теорії господарського та фінансового контролю є відсутність необхідної єдності в трактуванні основних теоретико-методологічних питань» [4].

І сьогодні дане твердження актуальне і спонукає на проведення поглиблених досліджень методології оперативного контролю.

Під методологією контролю молодий український доктор економічних наук Н.Г. Виговська розуміє вчення про метод наукового дослідження, тобто

знання всієї сукупності способів і прийомів теоретичного пізнання господарських явищ з точки зору їх законності, доцільності і достовірності [3].

На нашу думку, теорія оперативного контролю включає:

1) глибоке дослідження причин та передумов виокремлення оперативного контролю в окремий вид чи складову господарського контролю;

2) дає точне визначення його економічної сутності та чітко характеризує ознаки, які відрізняють його з – поміж інших функцій управління;

3) окреслює перелік можливих класифікацій та видів оперативного контролю, але не обмежує їх, створюючи напрямки для подальших наукових досліджень в силу зростання потреби у них на практиці.

Методологія оперативного контролю:

- у вузькому розумінні – це сукупність оптимальних шляхів реалізації його економічної сутності в практичній діяльності підприємства, що виступає об'єктом дослідження
- у широкому розумінні – це сукупність можливих способів і технічних прийомів ефективного застосування видів і класифікацій оперативного контролю в роботі контролерів (як суб'єктів дослідження) з метою швидкого виявлення недоліків і відхилень, їх усунення, виправлення та коригування виявлених помилок, нівелювання негативних наслідків, пошук і закріплення позитивного досвіду.

Література:

1. Білуха М. Функції фінансово-господарського контролю й аудиту у формуванні ринкових відносин / М. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 9 – С. 6-10.

2. Валуев Б. Проблемы управленческой организации бухгалтерського учета / Б. Валуєв // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – №1. – С. 3-10.

3. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.

4. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: Навчальний посібник / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук – К.: ТОВ «Імекс – ЛТД», 2007. – 304 с.

5. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 360 с.

6. Кірейцев Г.Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку / Г.Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві, жовтень 2008, № 20 (221). – С. 3-7.

7. Литвин Ю.Я. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві: Навч. посібник / Ю.Я. Литвин – К.: Вища шк., 1993. – 301с.

8. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Міщенко В.
Таврійський державний агротехнологічний університет

Україна перебуває на шляху реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку до вимог міжнародної світової спільноти. Враховуючи різноманіття систем бухгалтерського обліку що існують у світі, неоднозначне його регулювання в різних країнах, врахування інтересів вітчизняних користувачів фінансової звітності виникає необхідність в адаптації діючої системи бухгалтерського обліку до правил, що існують у світі.

Питаннями реформування бухгалтерського обліку в Україні займались, як окремі науковці, а саме С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, С.І. Прилипко, В.М. Пархоменко. Значний внесок у розвиток та вдосконалення теоретичної бази бухгалтерського обліку здійснено П.Т. Саблуком, М.Я. Дем'яненком, В.М. Жуком, які досліджували проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні.

В Україні, сьогодні продовжується реформування системи бухгалтерського обліку, яка є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування.

Головне завдання трансформації національної системи бухгалтерського обліку полягає у прискоренні процесу її приведення у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, наданні суб'єктам господарювання можливостей визначати межі та форми внутрішньовиробничого (управлінського) обліку.

Завданнями реформи є:

- створення системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечить потрібною інформацією користувачів, передусім інвесторів;
- забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні;
- законодавче закріплення принципів ведення бухгалтерського обліку;
- міжнародне співробітництво.

Важливу роль у реформуванні обліку відіграють практичні працівники, які здійснюють впровадження законодавчих та інших нормативних документів. Це в першу чергу керівники, які згідно з Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» несуть відповідальність за стан організації обліку на підприємствах.

У той самий час до фермерів та працівників фермерських господарств, яких у Запорізькій області налічується понад 2000, положення Закону, стандартів та рекомендацій з організації обліку в реформованих господарствах не було доведено шляхом організацій семінарів з обліку та звітності.

Для фермерських господарств такі семінари не організовувались.

Господарюючі суб'єкти недостатньо забезпечені нормативними й методичними документами з обліку та звітності.

Складна ситуація з бухгалтерськими кадрами. Причиною низького кваліфікаційного рівня бухгалтерів сільськогосподарських підприємств є офіційно не вирішене питання щодо підвищення їх кваліфікації.

Так, наприклад на сільськогосподарських підприємствах Запоріжжя лише близько 60% бухгалтерів мають вищу освіту.

Відсутність кваліфікованих кадрів — одна з причин недостатнього виконання програми реформування обліку.

На цей час більш ніж у 50 % сільськогосподарських підприємств відсутні накази про облікову політику. Практично на кожному семінарі кафедрою бухгалтерського обліку та аудиту розглядаються питання облікової політики, розроблено та видано на кожне підприємство рекомендації з розробки облікової політики, але практично жодна посадова особа не була покарана за порушення Закону [1].

Згідно з П(С)БО № 7 «Основні засоби» амортизація нараховується на всі об'єкти основних засобів, окрім землі. Однак проведені дослідження свідчать, що більшість сільськогосподарських підприємств не нараховують амортизацію на продуктивну худобу [2].

Негативний вплив на облік основних засобів справили й процеси реформування сільськогосподарських підприємств. Орендовані основні засоби повинні обліковуватися на позабалансових рахунках, що призводить до ненарахування амортизації.

Реформа бухгалтерського обліку в Україні триває вже більше 10 років але за цей час, окрім тези про перехід на міжнародні стандарти не визначено кінцеву ціль реформи.

Не обрано приорітетної системи бухгалтерського обліку, немає державної концепції щодо визначення регуляторного органу в сфері бухгалтерського обліку та аудиту, не враховуються звичаї ділового обороту.

На мою думку, основною причиною цього, є недосконаліть нормативної бази з бухгалтерського обліку, а також його неузгодженість з іншим законодавством, зокрема податковим.

Звісно, потреба в інформаційній базі міжнародних стандартів обліку суттєва, однак найважливішою в процесі побудови вітчизняної законодавчої бази є орієнтація на безпосереднього користувача системи бухгалтерського обліку.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 р. № 3332-VI.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Мінфін України; Наказ, Положення від 27.04.2000 № 92 (Редакція станом на 24.07.2015).

ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗВІТІВ

Разборська О.О., к.е.н., доцент
Мошура Л.О.
Донецький національний університет ім. Василя Стуса

На сучасному етапі розвитку економічних відносин проблема формування та вдосконалення звітної інформації потребує новітніх та ефективних інструментів її вирішення, адже звітність є інформаційною ланкою, яка пов'язує користувачів звітної інформації з обліковою системою підприємства. Важливо зазначити, що в системі звітності підприємств, що складається з фінансової, податкової, статистичної та управлінської, тільки управлінська звітність напряму відповідає потребам внутрішніх користувачів. Саме тому актуальною є необхідність визначення її особливостей та алгоритму складання управлінських звітів.

Економічні дослідження в частині організації і послідовності формування управлінської звітності проводили такі науковці: Біла Л. М., Карпенко О. В., Король С. Я., Нагірська К. Є., Позов А. Х., Сторожук Т. М., Шалаєва Л. В., Шевчук К. В.. та інші. Проте і досі в економічній літературі концептуальні аспекти управлінської звітності досліджені недостатньо. Тому метою даного дослідження є вивчення особливостей управлінської звітності та формування алгоритму її складання суб'єктами господарювання.

У якості вагомого складового елементу в системі управління підприємствам управлінська звітність постає результатом функціонування системи управлінського обліку. Адже такий вид звітності є не лише джерелом економічно важливої інформації, але інструментом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації. Тобто в системі управлінського обліку формується лише така інформація, яка необхідна для складання форм звітності відповідно до потреб користувачів [1, с. 328].

Створена на підприємстві система управлінської звітності може бути ефективною лише за умов використання розширеної інформації, яка іноді виходить за рамки власне обліку, та узгодженості узагальнених даних із структурою форм управлінської звітності [3, с. 139].

Кожний суб'єкт господарювання самостійно обирає цілі, форми та методи ведення управлінського обліку, що унеможливлює визначення чіткого, поетапного механізму управлінського обліку.

Проте можливо окреслити загальні принципи організації такого обліку та фактори, які впливають на його побудову. Узагальнена схема алгоритму складання управлінської звітності представлена на рис. 1 [1, с. 329]. Відповідно до наведеного рисунку, важливою особливістю процесу формування системи управлінської звітності є також визначення періодичності її подання на основі формування суттєвої, актуальної та своєчасної облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

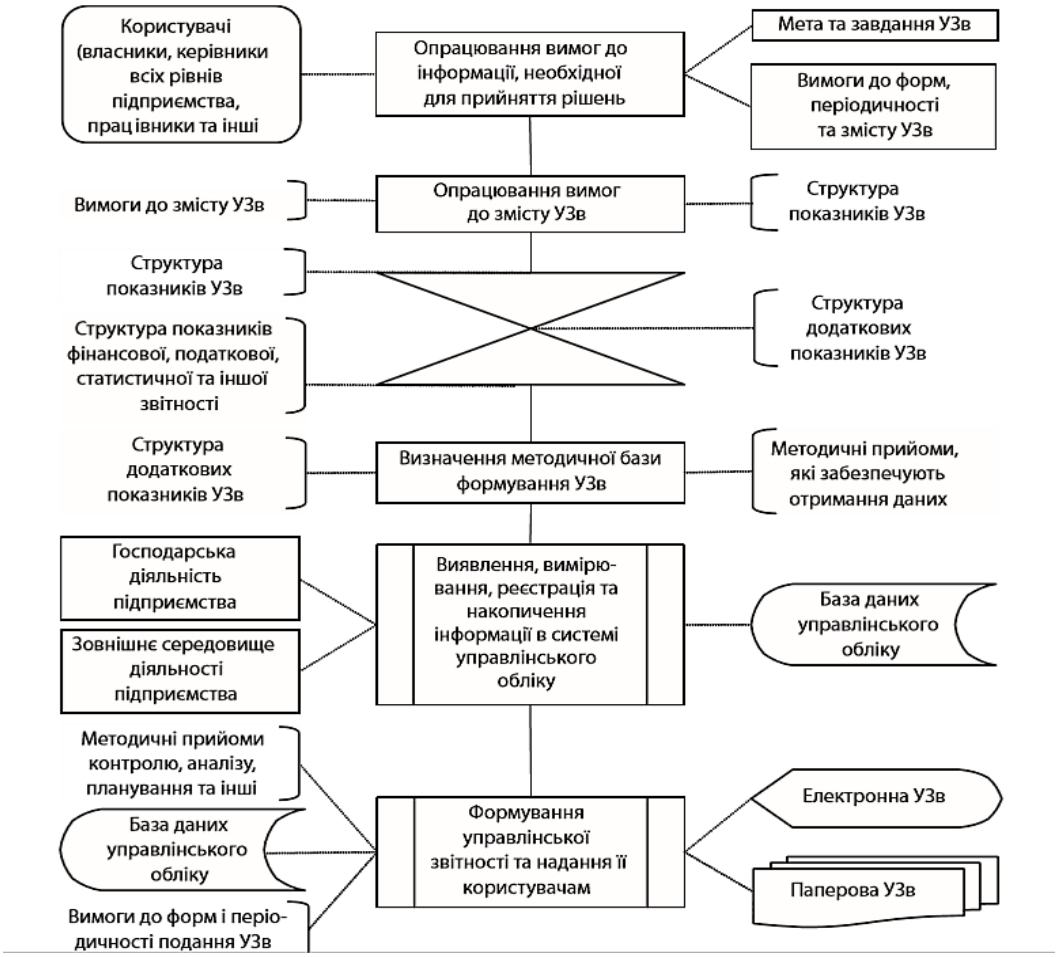


Рис. 1. **Алгоритм формування управлінської звітності (УЗв)**

Для цього суб'єктам господарювання слід особливу увагу приділяти організації ефективного управлінського обліку та системи внутрішньогосподарського контролю.

Необхідно зазначити, що успішне функціонування системи управлінського обліку сприяє підвищенню ефективності управління підприємством. Саме тому важливе його вдосконалення, що має базуватися на кооперації та безперервній співпраці управлінців із обліковими працівниками підприємства [2, с. 85].

Таким чином, система управлінської звітності на підприємстві має охоплювати великий обсяг структурованих даних для задоволення інформаційних потреб керівництва у процесі прийняття управлінських рішень. Наступний розвиток теорії та практики формування управлінської звітності має бути спрямований на автоматизацію даного процесу, що дозволить суттєво скоротити час на підготовку звітності та зменшити кількість можливих помилок.

Література:

1. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес Інформ. – № 7. – 2014. – С. 325-331.

2. Нагірська К.Є. Наукова концепція управлінської звітності: системний підхід до побудови та розвитку / К.Є. Нагірська // Збірник наукових праць ВНАУ. – №1 (56). – 2012. – С. 78-86.

3. Шевчук К.В. Роль управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства та особливості її формування / К.В. Шевчук // Науковий вісник УжНУ. – №6 (3). – 2016. – С. 137-140.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Наконечний А.С.
Вербицька В.І., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Інформаційне забезпечення – це оснащення підприємства всією необхідною інформацією і документацією [1]. Наявність інформації на підприємстві дуже важлива і обумовлена безпосередньо отриманням замовлення на будівництво нового об'єкта, виконання будівельно-монтажних робіт або ж при необхідності в замовленні будівельних матеріалів. У порівнянні з іншими промисловими підприємствами, будівельні організації мають деякі відмінні особливості виробничої діяльності, які формують характер їх інформаційного забезпечення з метою ефективного управління ними.

Зазвичай у виробничій діяльності будівельного підприємства, і, зокрема на підприємстві Житлобуд-2, виділяють наступні етапи: укладання договорів з постачальниками і замовниками; забезпечення виробництва всіма необхідними ресурсами; виконання будівельно-монтажних робіт; закінчення робіт, здача об'єкта замовнику; гарантійна відповідальність по об'єкту.

В більшості випадків інформаційний масив будівельного підприємства включає: специфікацію на об'єкт, графік будівництва, розрахунок матеріалів; робочий проект, специфікація на об'єкт; інформація про залишковий з минулого об'єкта матеріалі; запит необхідних матеріалів; інформацію про наявність і відсутність матеріалів; закупівлю необхідних матеріалів і устаткування; інформацію про терміни поставки матеріалів

Головним завданням процесу документообігу є перетворення функцій управління матеріальними запасами підприємства в високоавтоматизований і вдосконалений процес шляхом складання прийнятною структури інформаційних потоків, що дозволить вирішити дві суттєві проблеми. По-перше, класифікувати дані про матеріали з урахуванням зростання ступеня їх необхідності на будівельному об'єкті і використання під час їх закупівлі сучасних комп'ютерних програм. По-друге, усунути комунікаційні бар'єри, втрати і затримки, які можуть виникнути при обміні даними між суб'єктами і об'єктами управління.

Дані методи представлені виключно для будівельних організацій і спрямовані на:

1) об'єднання різної оснащеності інформаційних потоків на виробництві в один;

2) формування баз даних по створенню електронних документів, необхідних для швидкого управління матеріальними запасами, що складаються в пошуковій системі за змістом, видами матеріальних запасів, користувачам та за призначенням;

3) недопущення повторення дій різних виконавців;

4) економія часу при підготовці необхідних документів;

5) збереження інформації [2].

На підприємствах будівельної індустрії все частіше розробляють методику управління складськими запасами підприємств в режимі реального часу. Вона включає в себе процес моніторингу поточного стану запасів, реалізацію розрахунків гострих значень поточних, підготовчих і страхових запасів на базі порівняльного аналізу матеріальних витрат, обсягів поставок, кількості запасів, пояснення заходи результативності для вибору способу постачання. Методика представлена у вигляді програмного забезпечення, з використанням системи автоматичного повідомлення про терміни поповнення деяких видів матеріалів. Особливо важливим є те, що методика передбачає також поділ інформації з управлінських етапів, поліпшення процесу документообігу між відділами підприємства, створення загальної бази даних на веб-сайті, використання Інтернет-ресурсів для проведення достовірного пошуку за вартісними і транспортними сполученнями, укладання угод щодо постачання, відкритий доступ до інформації. При необхідності можна отримати інформацію про можливих постачальників і замовників в зручній для користувачів сайту формі.

Використання цих методичних призначень допоможе будівельному підприємству швидко отримати інформацію про можливості постачальників і робити розширений пошук інформації за наявними в наявності ресурсів, цінами, термінами, виробничим потужностям та іншим, для зростання результативності системи управління запасами і підвищення рентабельності товарів [3].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що для ефективної роботи будівельної організації необхідно розробити методику формування документообігу, яка передбачатиме і контролювати автоматизоване інформаційне забезпечення в частині управління матеріальними запасами.

Література:

1. Обухова Л.В. Развитие автоматизированного комплекса программ разработки проектов производства работ и проектов организации строительства / Л.В. Обухова // Промышленное и гражданское строительство, 2014. – № 4. – С. 43-44.

2. Лукинский В.В. Модели интегрированного управления запасами в цепях поставок / В.В. Лукинский, О.В. Бадокин, Ю.В. Малевич // Интегрированная логистика, 2010. – № 6. – С. 10-13.

3. Шевченко В.В. Использование программного продукта EXCEL при изучении логистических методов и моделей управления запасами / В.В. Шевченко // Интегрированная логистика, 2009. – № 5. – С. 7-9.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Павлова Г.Є., д.е.н., професор
Логвиненко А.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Управління дебіторською заборгованістю – складова системи менеджменту підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності; системою інструментів з урахуванням факторів макро- та мікросередовища, метою якої є регулювання та узгодження інтересів підприємства та контрагентів і забезпечення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

Проаналізувавши підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємств схематично зобразити модель механізму управління дебіторською заборгованістю можна наступним чином (рис. 1.).



Рис. 1. **Базова модель механізму управління дебіторською заборгованістю**

У процесі прийняття рішень щодо надання комерційного кредиту покупцям продукції необхідно зважити всі плюси і мінуси такої тактики та визначити загальний ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

До переваг широкого застосування кредитної політики у відношеннях з покупцями продукції слід віднести збільшення реалізації продукції та збільшення доходів і прибутку підприємства в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;
- додаткові фінансові витрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;
- можливі (альтернативні) витрати у зв'язку з відволіканням грошових коштів з обороту.

Загальний ефект від інвестування грошових коштів у дебіторську заборгованість можна визначити за формулою:

$$Едз = Пдз – Вдз – Фд, \quad (1)$$

де Елз – сума ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість;

Лдз – додатковий прибуток підприємства, отриманий за рахунок надання відстрочок платежів;

ВДз – дійсні і можливі витрати, пов'язані з кредитуванням покупців;

Фдз – прямі фінансові втрати внаслідок неповернення боргу.

Вибір конкретного типу кредитної політики має здійснюватися з урахуванням: платоспроможності покупців; кон'юнктури на ринку готової продукції; потенційних можливостей нарощення обсягів виробництва при розширенні обсягів її реалізації за рахунок надання відстрочок платежів; правових засад стягнення дебіторської заборгованості; фінансових можливостей інвестування коштів у дебіторську заборгованість з відповідним вилученням їх з обороту; допустимого рівня ризику.

Отже, управління дебіторською заборгованістю має свою специфіку, яка залежить від характеру та джерел її виникнення, типу підприємства, стадії його життєвого циклу, стану ринкової кон'юнктури та інших чинників.

Література:

1. Клименко О.В. Удосконалення методичних основ управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики підприємства / О.В. Клименко// Держава та регіони, 2013 . – № 4. – С. 87-91.

2. Кожевнікова О. Дебіторська заборгованість і кредитна політика компаній / О. Кожевнікова // Фінансовий ринок України, 2012. – № 6. – С. 21-25.

СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ЯК СКЛАДОВОЇ ІНТЕГРОВАНОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Павлова Г.Є., д.е.н., професор
Яковлева Н.М.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Сучасний стан обліково-аналітичного забезпечення не в змозі задовольнити інформаційні потреби управлінського персоналу стосовно оперативності, аналітичності та релевантності даних. Саме тому необхідною є адаптація методології управлінського обліку до умов сільськогосподарської галузі. Така адаптація забезпечується впровадженням в обліково-аналітичну практику сільськогосподарських підприємств функціонально-вартісного аналізу, метою якого є аналіз виникнення непродуктивних витрат та пошук оптимального співвідношення між якістю продукції та її собівартістю [2].

Один зі шляхів підвищення ефективності управлінських рішень – комплексний підхід до вивчення об’єктів управління, облік їхніх взаємозв’язків і впливу на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. Для вирішення цієї проблеми сформувався функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Це – евристичний метод виявлення можливостей зниження вартості та поліпшення якості об’єкта, що аналізується як функціонально орієнтована система на всіх стадіях його життєвого циклу [1].

Функціонально-вартісний аналіз можна розглядати як підсистему комплексного економічного аналізу господарської діяльності підприємства. Висока ефективність ФВА підтверджується практикою, оскільки цей вид аналізу є не тільки засобом зниження витрат, але також інструментом вдосконалення прийняття управлінських рішень .

Особливістю мети ФВА є не саме вдосконалення конкретного досліджуваного об'єкта, а насамперед пошук альтернативних варіантів виконання його функцій та вибір серед них найбільш економічної, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення між споживчими властивостями і витратами на їхню реалізацію. Надзвичайно важливим є те, що ФВА дає змогу вирішувати, на перший погляд, два взаємовиключні завдання – скорочення витрат та підвищення якості виробу.

Трактування суті ФВА можна уточнити і дати йому визначення складової інтегрованої підсистеми управління, що дає можливість здійснювати системне відстеження технологічного процесу виробництва, направлене на мінімізацію витрат, встановлювати взаємозв’язок «витрати-результат», для забезпечення підвищення якості продукції. Таке висвітлення значення ФВА, на наш погляд, є більш доцільним і відповідним для застосування його саме в галузі рослинництва.

Сутність функціонально-вартісного аналізу полягає у комплексному техніко-економічному дослідженні функцій об’єкта.

Мета функціонально-вартісного аналізу – мінімізація затрат об'єкта на стадіях проектування, виробництва й експлуатації при збереженні чи підвищенні використання ним своїх функцій та збільшення його корисності для споживачів.

Основними цілями функціонально-вартісного аналізу є: підвищення якості продукції робіт (послуг); зниження витрат на проектування, виробництво та експлуатацію продукції; підвищення конкурентоспроможності продукції; прогнозування розвитку об'єктів техніки і технології виробництва та систем управління; зниження матеріаломісткості та трудомісткості продукції (робіт, послуг); підвищення економічності виробництва.

Функціонально-вартісний аналіз використовується в основному при проектуванні нових видів продукції, виробів, робіт чи послуг.

Він відноситься до найбільш ефективних видів аналізу господарської діяльності щодо виявлення резервів економії матеріальних, трудових і грошових ресурсів на виробництво продукції.

До характерних ознак функціонально-вартісного аналізу, що використовується у вітчизняній і зарубіжній практиці можна віднести: функціональний підхід; використання принципів творчої діяльності для пошуку нових, більш досконалих варіантів рішень; виконання робіт дослідницькою робочою групою (ДРГ), фахівцями різного профілю; застосування спеціальної методики, що визначає послідовність і зміст етапів проведення дослідження, з метою одержання оптимального варіанта.

Література:

1. Приходько І.П. Державне управління інноваційним розвитком вищої аграрної освіти України в умовах її інтеграції в світовій освітній простір: теорія, методологія, механізми: монографія / І.П. Приходько. – Миколаїв: ФОП Ємельянова Т.В., 2011. – 442 с.

2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / В.В. Сопко; [3-є вид., перероб. і доп.]. – К: КНЕУ, 2009. – 578 с.

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

Панасейко С.М., к.е.н., доцент
Петренко В.С., Терьошина Ю.О.
Університет митної справи та фінансів

Ведення фінансово-господарської діяльності вимагає від підприємства постійної координації процесів їх функціонування, а також ефективного управління діяльністю. Без дотримання умов, за яких підприємство може вдосконалювати свою діяльність та розвиватись, неможливо уявити довге та прибуткове існування. Тому до питання фінансової діагностики підприємства варто підходити виважено.

Водночас проблема пошуку підходів до діагностики та своєчасного виявлення загрози кризи підприємства не втрачає своєї актуальності.

У теорії та практиці можна зустріти значну кількість підходів до діагностики фінансового стану підприємства. Але, за наявності широкого спектра методів і прийомів, немає підходу, який повністю задовольнив би потреби практики. Більшість технологій фінансової діагностики сконцентровані на окремих параметрах фінансового стану, виключно на кількісних показниках або ж на інформації минулих періодів. Типовим недоліком діючих підходів є неврахування якісних параметрів діяльності підприємств, зумовлених ризиками витрат на капітал та прогнозних оцінок. З метою забезпечення якісної фінансової діагностики потрібно аналізувати показники, які враховують якісні характеристики діяльності підприємства, ризики, а також прогнозні очікування, використовуючи вартісно-орієнтований підхід [1].

Вартісно-орієнтований підхід до управління підприємством та ведення бізнесу передбачає вибір пріоритетів за критерієм створення вартості. Вартісні критерії виступають основним показником для характеристики діяльності підприємства й рівня ефективності системи управління. Використання вартісно-орієнтованих показників у процесі фінансової діагностики дозволяє з'ясувати, на яку ліквідаційну масу потенційно можуть розраховувати кредитори, створює підприємство вартість у результаті господарської діяльності чи навпаки, поглинає її, а також оперативно реагувати на негативні фактори, що можуть вплинути на вартість компанії.

Вартісно-орієнтовані показники можна інтерпретувати як інтегральні індикатори не лише фінансового стану підприємств, а й результативності діяльності. Враховуючи природу вартості підприємств, можна виокремити три групи вартісно-орієнтованих показників: 1) абсолютні показники вартості підприємства (ринкової, ліквідаційної, тощо), які характеризують вартість на дату оцінки; 2) абсолютні показники, що характеризують величину приросту (поглинання) вартості протягом визначеного періоду; 3) відносні вартісно-орієнтовані показники, які показують відношення вартісно-орієнтованого показника до обраної бази оцінки [2].

До найбільш уживаних вартісно-орієнтованих показників належать: показники EVA (економічна додана вартість), EP (економічний прибуток), CVA (додана вартість грошового потоку), MVA (ринкова додана вартість). Зазначені показники є абсолютними і з різних сторін характеризують факт зростання чи зменшення вартості підприємства [1].

Одним з найбільш поширених вартісно-орієнтованих показників є EVA, який являє собою прибуток підприємства від звичайної діяльності за вирахуванням податків, що зменшений на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал. Даний показник застосовують для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників, який дозволяє встановити чи приносить діяльність підприємства більший прибуток, ніж альтернативні фінансові вкладення. За допомогою показника EVA дається оцінка ефективності господарювання підприємства.

Якщо показник протягом тривалого часу позитивний, то компанія нарощує свою вартість, якщо негативний – втрачає [3].

На практиці досить часто використовуються також відносні вартісно-орієнтовані показники, зокрема: ROCE (рентабельність вкладеного в операційну діяльність капіталу), RIOC (рентабельність всього інвестованого капіталу), CFROI (рентабельність інвестицій по чистому грошовому потоку).

До цієї групи показників можна також віднести показник Free Cash-flow (FCF), оскільки вартість підприємства значною мірою визначається прогнозною величиною чистих грошових потоків. Показник FCF досить часто заміщується його наближеним субститутом – показником EBITDA (прибуток підприємства до сплати податків, відсотків та нарахування амортизації). Останнім часом все більша кількість підприємств використовує цей показник як індикатор результативності діяльності. Він може використовуватися також для цілей фінансового моніторингу: у разі, якщо EBITDA позитивний, то підприємство може фінансувати свої зростання за рахунок власних джерел, якщо ж негативний – підприємство має фінансові проблеми [1].

Використання лише абсолютних чи лише відносних вартісно-орієнтованих показників не дозволить вирішити усіх завдань, що ставляться перед фінансовою діагностикою. Їх не слід розглядати ізольовано як інструменти діагностики фінансового стану та діяльності підприємств. Вони мають бути інтегровані в цілісну систему стратегічного та оперативного планування, мотивації, аналізу та контролю підприємства.

Література:

1. Крейдич І.М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства // І.М. Крейдич, А.О. Гагарін // Економічний вісник НТУУ «КПІ». − 2016. − № 13. − С. 72-75.

2. Назаренко І.М. Фінансові індикатори діагностики капіталу з позиції ціннісного та вартісного підходів / І.М. Назаренко // Бізнесінформ. − 2016. − № 2. − С.273-278.

3. Савчук Д. Фінансова діагностика як складова антикризового контролінгу на підприємстві / Д. Савчук // Економіст. − 2014. − №11. − С. 41-44.

РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПРИСКОРЕННЯ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Погорєлова Т.П., к.е.н., доцент
Дронь О.Г.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

В процесі аналізу показників ефективності використання оборотних активів підприємства важливим є визначення, за рахунок яких факторів сформувався той чи інший показник. Закономірним є наявність різноманітних шляхів прискорення оборотності оборотних засобів, які залежать від рівня

організації виробництва на підприємстві. Вважаємо за доцільне шукати такі шляхи на кожній із стадій кругообігу оборотних активів. Отже, напрями підвищення ефективності використання оборотних активів можна виділити в три підгрупи, що представляють: 1) передвиробничу стадію; 2) виробничу стадію (незавершене виробництво); 3) реалізаційну стадію.

Пошук шляхів прискорення оборотності оборотних активів за стадіями кругообігу оборотних активів є оперативним та найефективнішим.

Значна частина зазначених напрямів нерозривно пов'язана з науково-технічним прогресом. На цей час створюються і впроваджуються виробництво принципово нові засоби праці і технологічні процеси, які забезпечують можливість виготовлення продукції з меншими питомими витратами живої праці, сировини, матеріалів і енергії; полегшують і прискорюють перебудову всього процесу виробництва на основі системи машин та устаткування, що створена на принципах автоматизації і безперервності процесів при широкому використанні електроніки. Усе більш вагомого значення набуває створення складних автоматизованих комплексів на базі ЕОМ, впровадження автоматично переналагоджувальних модулів і гнучких виробничих систем.

Важливим завданням для керівництва є визначення резервів збільшення показників оборотності та ліквідності оборотних активів і розроблення певних заходів щодо їх мобілізації.

Під резервами збільшення ліквідності та оборотності розуміють кількісно вимірювані можливості їх збільшення шляхом задіяння таких чинників: зростання чистого доходу від реалізації продукції (зростання оборотності); зменшення поточної заборгованості (зростання ліквідності оборотних активів); забезпечення оптимальної структури оборотних активів (зростання оборотності та ліквідності оборотних активів).

Пропонуємо узагальнити інформацію, що стосується шляхів прискорення оборотності оборотних активів за стадіями кругообігу оборотних активів у вигляді наступної таблиці 1.

Таблиця 1

Шляхи прискорення оборотності оборотних засобів

№ з/п	*Передвиробнича стадія*	*Виробнича стадія*	*Реалізаційна стадія*
1	прискорення і здешевлення перевезень;	упровадження потокових (зокрема, конвеєрних) методів обробки;	економічно обґрунтований вибір сировини
2	поліпшення організації складського господарства на основі його механізації й автоматизації;	зменшення тривалості міжопераційних періодів за рахунок ретельної підготовки виробництва, останнє передбачає зменшення перебоїв і забезпечення ритмічної роботи підприємств;	підвищення коефіцієнта використання матеріалів;

3	застосування більш точного нормування витрат матеріалів;	застосування автоматичного устаткування, верстатів із числовим програмним управлінням, гнучких виробничих систем;	комплексне використання сировини і відходів виробництва;
4	скорочення невиробничих затрат матеріалів;	підвищення змінності виробництва	підвищення якості сировини, матеріалів і готової продукції
5	заміна дорогих матеріалів більш дешевими, тобто здешевлення матеріалів	покращення системи постачання та збуту	удосконалення конструкцій виробів

Отже, визначені шляхи прискорення оборотності оборотних активів підприємства за стадіями їх кругообігу суттєво поліпшать наявні резерви підвищення ліквідності підприємства.

Література:

1. Облік і аудит запасів: світова практика та особливості в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Аль Фасфус Фуад Сулейман Махмуд; Національний аграрний ун-т. – К., 2013. – 18 с.

2. Скригун Н., Цимбалюк Л. Оптимізація виробничих запасів як один із напрямків управління витратами // Економіка підприємств. – 2015. – №2. – С. 39-41.

3. Ткаченко Н. М. Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку. – К:"А.С.К.", 2001. – 348 с.

ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Попович М.С.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Сучасний розвиток економічної науки тісно переплітається зі стрімким ростом інформаційного навантаження на суспільство. Щоб бути актуальною і нести допоміжне значення, а саме будуватись на інтенсивному використанні економічних інструментів (таких як облік, фінанси, менеджмент, маркетинг) вченню необхідно використовувати сучасні інформаційно-технологічні надбання світу. Аналізоване навантаження переноситься на важливі сфери економіки, а однією з найважливіших є облік.

Бухгалтерський облік – наука, яка базується на інформації. Тому важливість удосконалення сучасного рівня нагромадження, зберігання обробки та передачі даних є актуальною у будь-який час розвитку інноваційно-технологічного суспільства.

Роль та значення бухгалтерського обліку визначаються як з точки зору держави, так і підприємства. Так, основна мета роботи підприємства – одержання і максимізація прибутку. Для досягнення цієї мети на підприємстві завжди має бути необхідна оперативна інформація про наявні матеріальні й грошові ресурси, кадрове забезпечення, а також їх рух у процесі виробництва та реалізації. Для одержання цієї інформації використовуються дані бухгалтерського обліку. Ці ж дані використовують з метою раціонального і цільового використання наявних ресурсів, контролю за їх збереженням, для співставлення витрат та результатів діяльності. Держава використовує інформацію, одержану з бухгалтерського обліку на підприємствах, для контролю за сплатою податків та зборів, а також прийняття управлінських рішень на загальнодержавному рівні [2].

Україна – держава, що перебуває завжди у розвитку, протягом свого розквіту пройшла багато змін і удосконалень. Прикладом переламного моменту являється прийняття Податкового кодексу, який прийшов на зміну низки законів («Про акцизний збір», «Про Державний реєстр фізичних осіб — платників податків та інших обов'язкових платежів», «Про плату за землю», «Про податок на додану вартість», «Про податок з доходів фізичних осіб», «Про оподаткування прибутку підприємств», тощо), змінив правила гри на українській бізнесовій арені з 01 січня 2011 року і об’єднав у собі всю попередньо-нагромаджену і систематизовану інформацію. Даний зразок є чудовою ілюстрацією інновацій у державі, що відбуваються досить часто, а також не стимулюють потенційних інвесторів для входження на бізнес ринки України. Але поняття «інновації» завжди є ризиковими. І для визнання удосконалення і розвитку завжди повинен пройти відповідний час, який би дозволяв здійснювати ретроспективний аналіз.

Чому важливий бухгалтерський облік для розвитку інформаційних даних? Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначено, що “метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства” [1].

Отже, потреба в удосконаленні переноситься на методику ведення бухгалтерського обліку – від ручного запису інформації до сучасного (комп’ютерного) ведення облікових операцій або, як планується, з розвитком новітніх технологій – передачі всіх даних «в один дотик» або «одну дію».

На сьогоднішній день представлено низку програм та технологічних засобів, які допомагають підприємцям, організаціям, товариствам, корпораціям із впровадження технологічних інновацій для спрощення, мінімізації витрат на свою діяльність, а саме: програми обліку на підприємствах (стаціонарні і хмарні технології), додатки для обміну інформації та звітності, зокрема технологія, яка набирає популярності – NFC (зв'язок ближньої дії), але повною мірою задовільнити потреби у мінімізації передачі даних, на сьогодні, неможливо.

Недоліками впровадження інновацій є: на перших стадіях – обмежена пропозиція, ускладнений доступ до технологій, інформаційна обмеженість, потреба у навчанні персоналу для продуктивного використання технологічних новинок, вартість інвестицій є високою на початку.

Перевагами інновацій у інформаційній складовій бухгалтерського обліку є удосконалення, спрощення методики ведення бухгалтерський операцій; поступове скорочення непотрібних документів та стадій обробки, які забирають час і кошти; максимізація прибутку й інвестиції вивільнених коштів у власну справу, зростання фінансової незалежності, а також позитивний соціальний ефект. Отже, інформаційні інновації у бізнесі є завжди важливими і актуальними. Сучасний розвиток 21 століття вимагає від середовища господарської діяльності, а також від його гравців - технологічну мобільність, готовність до дій та впровадження, розвитку технологій. А бухгалтерський облік призваний для максимальної допомоги та стимулюванні аналізованих змін. Частково, економіка України використовує доступні їй технології, але потенціал для розвитку – колосальний.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996–14.

2. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика : навч. посіб. / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – Тернопіль: Навчальна книга, 2012. – 752 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Приходько І.П., д.держ. упр., професор
Гапонець О.О.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

На сьогоднішній день одним з актуальних питань є проблема складності оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки в національній обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Проте при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів, застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими.

01.09.2015 набрав чинності Закон України від 17 липня 2015 року № 655-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України, щодо зменшення податкового тиску на платників податку».

З урахуванням внесених змін збільшено до 6000 грн. вартісний критерій віднесення матеріальних активів до основних засобів. Проте при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не залишається незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими. Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що в кінцевому результаті впливає на його фінансовий результат [1].

Основними проблемами, що виникають в процесі оцінки за справедливою вартістю основних засобів, є :

1. На сьогодні відсутні методичні основи обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є досить важливим.

2. Використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, так як вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця.

3. При виборі об’єктивного методу оцінки основних засобів необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності [2].

Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно робити прогноз на 5-10 років, для будівель 40-50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього, в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається [3]. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національного стандарту бухгалтерського обліку. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для усіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації [4].

На більшості підприємств не завадило б посилити контроль за збереженням та використанням основних засобів, а також контроль за документальним оформленням операцій з ними.

Дискусійність багатьох теоретичних положень, практична значимість обліку основних засобів, недостатній рівень їх дослідження з погляду сучасних потреб управління вимагає подальшого їх удосконалення.

Література:

1. Бондар О. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. − 2010. − № 3. − С. 23-28.

2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир, ЖТІ, 2011. – 640 с.

3. Максименко А.В. Проблемні питання обліку основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Foa /2009_13 / index. html.

4. Павлюк І. Бухгалтерський облік переоцінки основних засобів / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. − 2011. − № 6. − С. 3-10.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Приходько І.П., д.держ.упр., професор
Матухно К.Р., Болсуновська О.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Необхідність в різних класифікаціях витрат, використання різних методів їх збирання і розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства. Вона є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами. Класифікувати витрати можна за різними ознаками, в залежності від поставленої мети.

При цьому, чим більше виділено ознак класифікації, тим вища ступінь пізнання об’єктів. З метою задоволення потреб різних груп споживачів ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було за їх допомогою отримати найбільш повну інформацію. На рис. 1 представлена класифікація в основу якої покладено принцип: різні витрати для різних цілей.

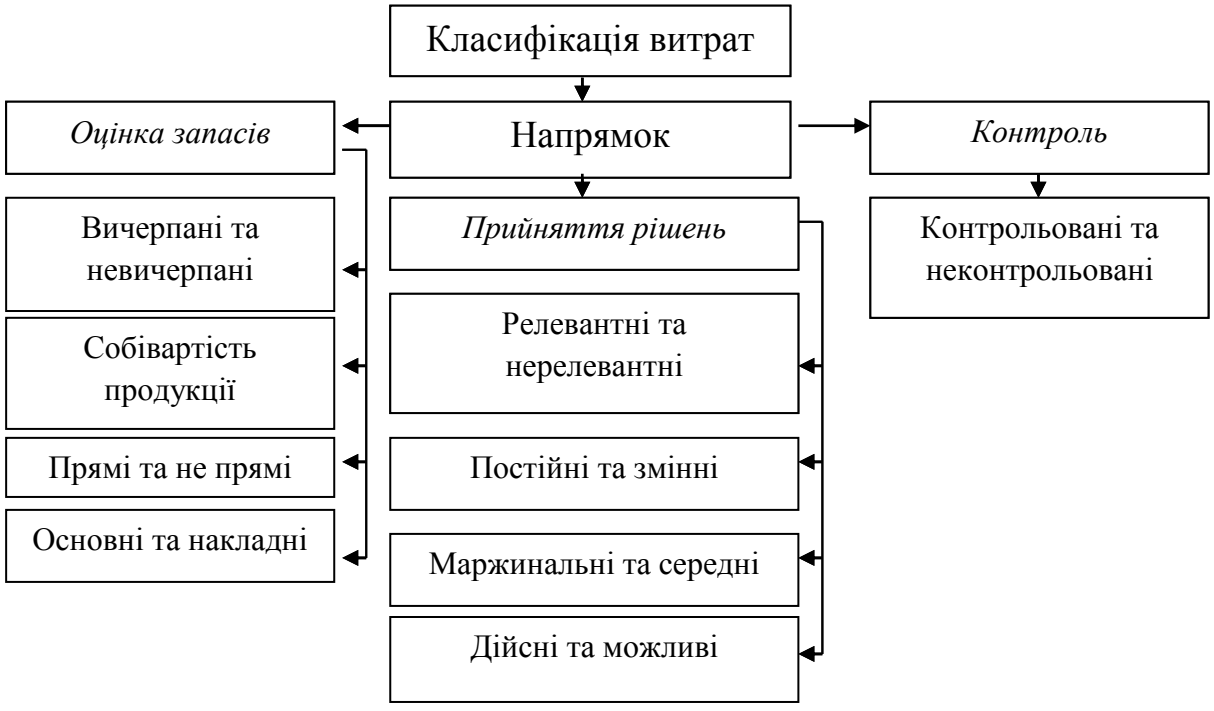


Рис. 1. **Класифікація витрат**

Так, для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) основними ознаками класифікації витрат можуть бути місця виникнення і центри відповідальності, періоди відображення, спосіб віднесення тощо.

Контроль і регулювання витрат здійснюють на основі їхньої класифікації за величиною, економічним змістом, складом, фазами кругообігу.

Необхідність в різних класифікаціях витрат, використання різних методів їх збирання і розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства.

Вона є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами.

Класифікація витрат не вичерпується наведеним переліком, а є набагато ширшою.

Багатогранність ознак, за якими групують витрати, зумовлена потребами, що постають перед користувачами такої інформації, пошуку резервів зниження виробничих витрат [1].

Отже, сутність витрат діяльності підприємства, в бухгалтерському обліку, виражається через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово – майнового стану підприємства, класифікація витрат дає змогу виявляти допущені прорахунки у формуванні їх, прогнозувати на перспективу, забезпечувати ефективний контроль їхньої доцільності.

В процесі господарської діяльності активи і пасиви підприємства здійснюють безперервний рух, постійно переходять з однієї форми в іншу. Вони здійснюють кругообіг, основними стадіями якого є господарські процеси.

Основні господарські процеси:

- придбання виробничих і торговельних запасів;
- виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг;
- реалізація товарів, готової продукції (робіт, послуг).

В процесі придбання товарів, сировини і різних матеріалів основними господарськими операціями є оплата постачальникам за придбані цінності за діючими цінами, оплата витрат, пов’язаних із доставкою, завантаженням, вивантаженням, так званих транспортно-заготівельних витрат.

Основним завданням бухгалтерського обліку на цьому етапі є обчислення собівартості одиниці придбаних цінностей за їх видами і якісними параметрами (сорт, модифікація і т.д.).

Це необхідно для оцінки витрачених на виробництво сировини і матеріалів, а також реалізованих запасів.

Література:

1. Скрипник М.І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції: дис. док. екон. наук, спеціальність 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз, аудит / М.І. Скрипник. – К., 2012. – 540 с.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Сахно Л.А., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

Розвиток фермерства, особистого селянського господарства, відтворення в аграрному секторі багатоукладної економіки суттєво підвищує рівень конкурентоспроможності аграрного сектору України, розширює сферу попиту на земельні паї, створює умови для формування цивілізованого ринку орендних земельних відносин. Характерною особливістю цього ринку в Україні є те, що переважна більшість договорів оренди укладається на строк до 5 років [1].

Відтак, в аграрному секторі економіки постала необхідність ретельно контролювати земельні відносини.. Тому нагальною необхідністю є запровадження аудиту земель. Введення цього інструмента сприятиме встановленню матеріальної зацікавленості орендарів у більш дбайливому ставленні до орендованої землі. Земельний аудит повинен вирішувати питання по перевірці правильності даних, що містяться у всіх правових, нормативно визначених документах, зіставленні цих даних. Необхідно розділити земельний аудит на дві частини – державний та приватний земельний аудит.

Ми вважаємо, що для організації державного земельного аудиту необхідно реформувати Державний земельний кадастр та покласти на нього контролюючі повноваження за здійсненням державного земельного аудиту.

Державний земельний аудит буде проводитись державними аудиторами, до складу яких будуть входити кваліфіковані економісти, юристи, екологи, геодезисти та спеціалісти, що володіють знаннями про земельне право, земельний кадастр, землевпорядкування та управління земельними ресурсами (землевпорядники). Функції державного аудиту полягатимуть в дотриманні і розтлумачені земельного законодавства при розмежуванні земель державної і комунальної власності, визначенні меж міст і населених пунктів, спірних питань при визначенні водоохоронних зон, відстоювання державних інтересів стосовно державних кордонів. Щодо приватного земельного аудиту, то він буде проводитись фірмами (земельними аудиторами) за договором, який укладатиметься між аудитором та замовником. Приватні земельні аудиторські фірми створюватимуться на основі будь-якої форми власності та складатимуться з кваліфікованих фахівців: бухгалтерів, юристів, екологів, агрономів. Для визначення об’єктів обов’язкового аудиту у світовій аудиторській практиці уніфікованими критеріями є показники кількості працюючих, вартості активів, обсягу виручки від реалізації у звітному році. Критерієм для проведення обов’язкового приватного земельного аудиту є площа орендованих земель агропромисловими підприємствами різних організаційно-правових форм господарювання. Проведення приватного земельного аудиту є обов’язковим для аграрних підприємств-орендарів земельних ділянок сільськогосподарського призначення, площа орендованих земель в яких перевищує 500 га.

Передумовами проведення приватного земельного аудиту, земель сільськогосподарського призначення є: незадовільний їх стан та недбале ставлення суб'єктів господарювання до їх використання; короткостроковий характер орендних відносин; недотримання ґрунтозахисних агротехнологій.

При проведені аудиту слід враховувати основні особливості землі як об'єкту обліку, які можна узагальнити у наступних тезах:

1. Об'єктом обліку є не земля взагалі, а окрема земельне ділянка.

2. Земельні ділянки класифікуються для цілей бухгалтерського обліку як один з видів основних засобів.

3. На вартість земельних ділянок не нараховується амортизація (п. 22 П(С)БО 7), а також їх не можна ліквідувати.

Аудит орендованих земельних ділянок проводиться у 3 етапи:

- перший етап – полягає у перевірці правильності укладеного договору оренди земельної ділянки, який проводить аудитор-юрист;
- другий етап – полягає у перевірці правильності відображення в бухгалтерському обліку операцій з оренди земельної ділянки. Другий етап аудиту орендованих земельних ділянок проводить аудитор-бухгалтер;
- третій етап аудиту орендованих земельних ділянок проводить аудитор-еколог та аудитор-агроном. На даному етапі перевіряється дотримання землекористувачами стандартів і нормативів у сфері охорони та використання земель. В Україні вже сьогодні існують спеціалізовані аудиторські фірми, які надають професійні послуги у сферах екологічного та земельного права (земельний аудит), вирішують питання, пов'язані з дотриманням всіх вимог екологічного та земельного законодавства України [2].

Висновок. Отже, операції з землею проводяться в умовах відсутності регулюючих та діючих механізмів контролю за ними. Затягування прийняття законів про ринок землі та про державний земельний кадастр, тільки погіршують ситуацією. Утворення двосистемного земельного аудита зможе поліпшити непросту ситуацію яка складається в земельній сфері на теренах України. Поки держава не реалізує чіткої земельної політики, за якої нікому не буде дозволено тримати родючі поля в облогах, і здійснюватиметься дієвий контроль за тим, кому можна їх дати чи продати у користування, а кому – ні, переслідуватиметься тільки одна мета – збагатитися.

Таким чином, застосування процедури аудиту земельних ресурсів для оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств з точки зору їх впливу на стан земельних ділянок надає можливість визначити пріоритетність у їх розвитку, привабливості інвестицій, розробленні проектів землеустрою та забезпеченні безпечного розвитку регіонів України в цілому.

Література:

1. Державний комітет України із земельних ресурсів [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dkzr.gov.ua.

2. http://apu.com.ua.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ СЛУЖБ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСВ

Стеблянко О.О.
Інститут банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «УБС»

У сучасних умовах ведення бізнесу виникає необхідність у розробленні та впровадженні ефективної системи внутрішньокорпоративного контролю (СВКК), яка б сприяла підвищенню якості та ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання, оптимізації та вдосконаленню господарських процесів, а також давала б можливість отримувати релевантну інформацію для прийняття економічних рішень з мінімальним ризиком, своєчасно виявляти та усувати недоліки.

Однією із перспективних форм внутрішнього контролю, що існує в практичній діяльності, є організація служби внутрішнього аудиту.

Вивченню побудови системи внутрішнього аудиту на підприємстві присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, С.В. Діденко, І. М. Дмитренко, Т.О. Каменська, Т. П. Назаренко, Л.В. Нападовська, О. М. Кудирко, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, А.М. Сонін, Б.Ф. Усач, В.П. Хомутенко, О.В. Фізоп та інші.

Разом з тим остаточно невирішеними залишаються проблеми організаційного забезпечення внутрішнього аудиту в системі внутрішньокорпоративного контролю, що підкреслює актуальність теми дослідження.

Метою написання статті є дослідження одного з проблемних аспектів внутрішнього аудиту в Україні, його організації на підприємствах.

У системі внутрішньокорпоративного контролю основним робочим органом виступає служба внутрішнього аудиту, яка на основі контрольно-консультаційної діяльності призвана забезпечувати мінімізацію ризиків бізнес-процесів, вести пошук резервів удосконалення діяльності компаній, надавати консультативну допомогу членам Аудиторського комітету та Наглядової ради у виборі альтернативних (оптимальних) управлінських рішень та прогнозуванні подальшого розвитку бізнесу [1].

Разом з тим рішення про створення власної служби внутрішнього аудиту на підприємстві повинно бути економічно обґрунтованим та доцільним з точки зору затрат, які будуть понесені на створення такого структурного підрозділу.

Служба внутрішнього аудиту не може бути підпорядкована одному з підрозділів підприємства, Створюється за рішенням та передбачає підзвітність тільки вищому керівництву підприємства (власнику, Спостережній Раді, Раді директорів, президенту або уповноваженому ним органу).

У своїй діяльності служба внутрішнього аудиту повинна керуватись лише законодавством України, внутрішніми нормативними актами, рішеннями засновників та наказами керівника підприємства [2].

На основі аналізу робіт вчених можна виокремити наступні принципи при організації ефективної системи внутрішнього аудиту на підприємстві: незалежність, адаптивність,відкритість (результати перевірок не мають бути таємницею для сторони, що перевіряється), надійність, системність, безперервність удосконалення системи [3].

Провідне місце в організації діяльності служби внутрішнього аудиту належить раціональній побудові її апарату, вона повинна бути укомплектована кваліфікованими кадрами таких компетенцій: експерт-бухгалтер, експерт-аналітик, експерт-юрист, експерт-маркетолог, експерт інформаційних систем, експерт з логістики, експерт-технолог.

Основним етапами організації відділу внутрішнього аудиту є розробка, затвердження та запровадження відповідного регламентного забезпечення, зокрема Положення про службу внутрішнього аудиту, посадові інструкції персоналу, регламент проведення внутрішніх контрольних заходів на рівні бізнес-одиниць компанії [4].

Отже, організація внутрішнього аудиту в сучасних умовах є одним з найдієвіших напрямів удосконалення управління підприємством.

На сьогодні успішне функціонування служби в загальній СВКК, її структура і чисельність персоналу визначається розміром коштів, виділених компанією на її створення, рішеннями власників залежно від цілей, поставлених перед цією службою, але в будь-якому випадку служба внутрішнього аудиту повинна бути створена на основі принципів, пререрахованих вище, бути укомплектованою професійно придатними, кваліфікованими кадрами, мати затверджене та запроваджене відповідне регламентне забезпечення.

Література:

1. Дмитренко І.М. Система внутрішньокорпоративного контролю: передумови запровадження та чинники ефективності / І.М. Дмитренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 5. – С. 41-51.

2. Каменська Т.О. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління / Т.О. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 40-43.

3. Кудирко О.М. Внутрішній аудит в Україні: сутність, проблеми розвитку та шляхи усунення / О.М. Кудирко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 186-189.

4. Діденко С.В., Безпала Ю.В. Організація внутрішнього аудиту в корпоративних структурах / С.В.Діденко, Ю.В.Безпала // Економіка і регіон. – 2012. – № 1. – С. 208-212.

5. Назаренко Т.П. Служба внутрішнього аудиту: особливості організації / Т.П. Назаренко // Економічний аналіз : зб. наук. Праць. – 2016. – Том 23. – № 2. – С. 119-125.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА ДАВАЛЬНИЦЬКОЇ СИРОВИНИ

Терновський В.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

Однією з основних частин системи управління підприємством аналітична діяльність. При цьому слід зазначити, що всі управлінські рішення базуються на даних які отримуються з бухгалтерського обліку.

У наш час переробні підприємства мають справи з різними контрагентами, в тому числі, з тими що працюють за давальницькою схемою при цьому вони різні не лише за назвами та формами власності, а також за вимогами щодо форм розрахунків та обсягів переробки давальницької сировини.

При обліку давальницької сировини виникають проблеми пов'язані з неточностями при оформленні проведень господарських операцій що пов'язані з ними. Також існують деякі розбіжності в оприбуткуванні готової та побічної продукції отриманої від переробки давальницької сировини.

Усі ці недоліки, у свою чергу, впливають на складання калькуляції переробки давальницької сировини та проведення розрахунків за надання даної послуги.

Так, однією з проблем при веденні обліку операцій з переробки давальницької сировини на рахунках бухгалтерського обліку є те, що переробні підприємства відображають основні проведення зі списання давальницької сировини та отримання готової продукції лише після завершення робіт з переробки давальницької сировини.

На переробних підприємствах під поняттям завершення робіт з переробки мається на увазі переробка всієї сировини. При цьому витрати пов'язані з переробкою давальницької сировини накопичуються наростаючим підсумком на рахунках незавершеного виробництва, а також на складах одночасно накопичується готова продукція, яка не врахована.

У зв'язку з тим, що в Україні прийнята побудова балансу за майновим принципом, рахунок для обліку готової продукції з давальницької сировини повинен знаходитися поза балансом. У більшості випадків пропонується враховувати дане майно на рахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні» але згідно з поясненнями до Плану рахунків [1] він не повністю відповідає суті давальницької сировини та за відповідальне зберігання товарно-матеріальних цінностей, зазвичай, передбачається плата [2].

Нами запропоновано відкриття забалансового рахунку 026 «Продукція з давальницької сировини». На рахунку умовно буде проводитися калькуляція собівартості шляхом підсумування вартості переробленої давальницької сировини та витрат на її переробку за звітний період.

Слід відмітити, що при введенні в облік даного рахунку зміниться схема обліку на за балансовому рахунку 022 «Матеріали прийняті в переробку».

Раніше за кредитом даного рахунку відображалася вартість усієї давальницької сировини використаної переробником для виробництва продукції на дату передачі давальцю продуктів переробки та проведення остаточних розрахунків. Під зміною схеми мається на увазі відображення за кредитом рахунку 022 вартості давальницької сировини використаної переробником для виробництва продукції за звітний період [2].

При отриманні будь-чого цілісного для переробки на давальницьких умовах підприємство-переробник не має права власності на те, що може бути отримано від його переробки.

На нашу думку, у бухгалтерському обліку необхідно відображати отримання побічної продукції від переробки давальницької сировини не як власну сировину, а як ту що була отримана від переробки давальницької та обліковувати її також на позабалансовому рахунку.

З метою обліку побічної продукції, яка отримана після переробки давальницької сировини, пропонуємо поділ забалансового рахунка 026 «Продукція вироблена з давальницької сировини» на два субрахунки: 0261 – «Готова продукція вироблена з давальницької сировини» і 0262 – «Побічна продукція отримана від переробки давальницької сировини». Це дозволить проводити точнішу калькуляцію вартості надання послуг з переробки давальницької сировини, вартості побічної продукції та її видів.

Отже, після запровадження рахунка 026 «Продукція вироблена з давальницької сировини» та його подальшого ділення на субрахунки стає можливим поетапне списання вартості давальницької сировини у залежності від кількості, яка надійшла у переробку.

Також, це дає можливість для переробного підприємства обліковувати саме продукцію отриману від переробки давальницької сировини на відповідному рахунку.

Усі ці заходи значно підвищать аналітичність обліку операцій з давальницькою сировиною та надаватимуть керівникам підприємства більш детальну інформацію про роботу з давальцями по звітних періодах, що забезпечить їх найбільшу ефективність.

Література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 // Галицькі контракти. – 2000. – № 4 (січень).

2. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) : наказ Державного комітету промислової політики України від 09.07.2007 №373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_6m/pg_gcgewy.htm.

3. Терновський В.О. Підвищення аналітичності обліку переробки давальницької сировини / В.О. Терновський // Управління розвитком. – 2011. – №5(102). – С. 169-170.

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Скорба О.А., к.е.н., доцент
Ткаченко О.В.
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» СумДУ

Класифікація являє собою багатоступінчастий, послідовний поділ певною сукупності з метою систематизації, поглиблення та отримання нових знань.

Основні засоби класифікують з метою впорядкованості структури основних засобів, а саме розподілу об'єктів основних засобів за групами, так щоб вони узагальнювали інформацію в найбільш зручній формі.

Належне групування об'єктів необоротних активів дозволить приймати обґрунтовані, економічно-виважені рішення щодо ефективного використання основних засобів, збільшення обсягів випуску продукції.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», основні засоби класифікуються за такими групами [1]:

1) основні засоби – земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди і передавальні пристрої; машини і устаткування; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби;

2) інші необоротні матеріальні активи – бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (не титульні) спорудження; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Такі автори, як, Садовська і Сопко класифікують основні засоби [2]:

– за їх функціональним призначенням:

а) виробничі – основні засоби, які приймають безпосередньо участь у процесі виробництва і пов'язані із створенням конкретного продукту, виконанням робіт та наданням послуг (будівлі, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо);

б) невиробничі основні засоби, які не приймають безпосередньо участі у процесі виробництва, робота яких спрямована на забезпечення соціальних і культурно-побутових потреб працівників підприємства (будівлі, споруди, обладнання, машини, апарати тощо), які використовуються у невиробничій сфері.

– за галузевою ознакою: промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, зв'язку тощо.

– за використанням:

а) діючі – всі основні засоби, що використовуються у господарстві;

б) недіючі – ті, що не використовуються у даний період господарської діяльності;

в) запасні – різне устаткування, що знаходиться в резерві й призначене для зміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються.

– за ознакою належності:

а) власні – являються безпосередньо власністю підприємства;

б) орендовані – не є його власністю [3].

Бутинець Ф.Ф., крім вищенаведених ознак класифікації основних засобів ділить ці необоротні активи ще і за речовим характером:

а) інвентарні – об'єкти, що мають речове вираження та підлягають перевірці, обміру, підрахунку в натурі;

б) неінвентарні – капітальні вкладення в земельні ділянки, лісові угіддя (крім будинків і споруд).

Для кожного об'єкта основних засобів, що надходять на підприємство визначається строк корисного використання (експлуатації). Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватись підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг) [1].

Оскільки за ознакою використання основні засоби поділяються на діючі, недіючі та запасні, то у підприємств є можливість в разі закінчення строку корисного використання конкретного об'єкта основних засобів замінити його на новий або який не використовується на даний момент часу.

Це дозволить скоротити небажані витрати на ремонт застарілої техніки, та відповідно, не збільшувати собівартість продукції, яка виготовляється на таких об'єктах основних засобів [4].

Запропоновані класифікаційні удосконалення угрупувань даних активів дозволяють узагальнювати інформацію про основні засоби в зручній та корисній для управління формі.

Однак, не забезпечують даними про термін експлуатації кожного окремого об'єкта основних засобів, які використовуються у виробничому процесі [3].

Отже, дане групування об'єктів основних засобів дозволить приймати обґрунтовані рішення, щодо їх ефективного використання.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 (зі змінами та доповненнями).

2. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: Навч. посіб / І.Б. Садовська.– Луцьк: Навчально- видавничий відділ ЛНТУ, 2009. – 632 с.

3. Чорна І.О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / І.О.Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – 212 – 216 с.

4. Щукін Є. Основні засоби та основні фонди: визначення і класифікація / Є. Щукін // Все про бухгалтерський облік. – 2010. − № 31. – С. 3-9.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКОВИХ І ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ

Трачова Д.М., к.е.н., доцент, докторант
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Питання формування амортизаційної політики, її зміст і функції знаходяться в точці перетину загальноекономічних і облікових теорій. З точки зору представників неокласичної економічної теорії, амортизацію можна трактувати як складову оптимального режиму господарювання окремих економічних одиниць за умови вільної конкуренції. Ця концепція спирається на концепцію виробничих витрат (згідно з якою вартість визначається витратами різних факторів, передусім землі, праці і капіталу).

Зокрема, в концепції загальної економічної рівноваги за допомогою механізму вільної конкуренції (насамперед, ринкового ціноутворення) забезпечується «справедлива винагорода кожного з факторів виробництва і повне використання економічних ресурсів».

Ця концепція найбільшого розвитку набула у працях англійських економістів Альфреда Маршалла (1842-1924) і Артура Пігу (1877-1959) [1].

Точкою перетину економічних і облікових теорій бухгалтерського обліку в частині формування амортизаційної політики можна назвати інституціональну теорію бухгалтерського обліку , яка набула розвитку в працях В.М. Жука. Він наголошує, «..що бухгалтерський інститут не діє сам по собі, він підлягає більшому, ніж нам здається, зовнішньому впливу і його головним завданням є не стільки реєстрація фактів господарського життя з метою забезпечення інформацією зацікавлених користувачів, а – вирішення завдань, які виникають по ходу управління підприємством, галуззю, державою чи, навіть, світовою економікою» [2].

Саме такими характеристиками повинно забезпечуватися місце амортизаційної політики в економічних і облікових теоріях (рис. 1).

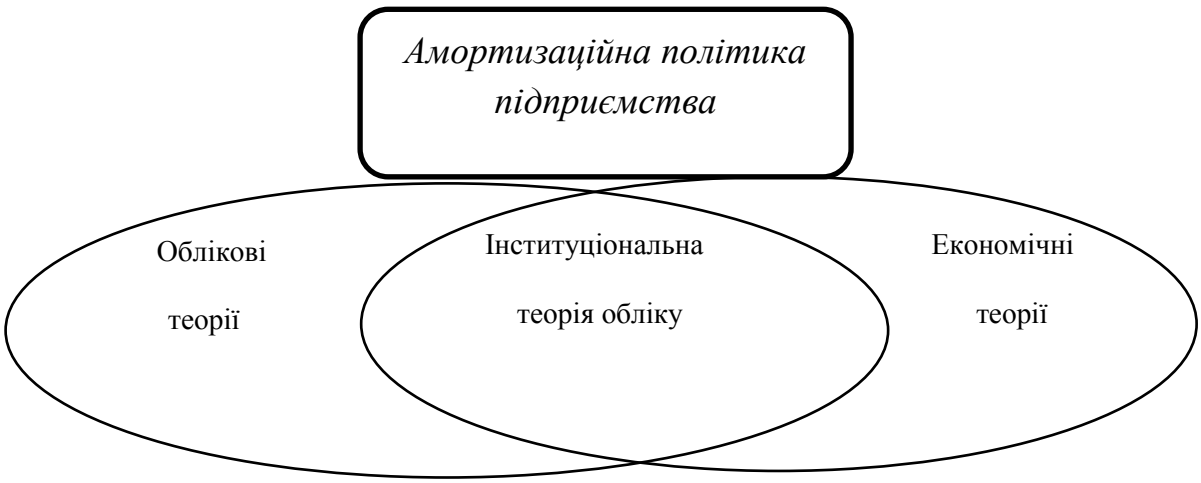


Рис. 1. **Місце амортизаційної політики в економічних і облікових теоріях**

Основними категоріями амортизаційної політики є «знос» і «амортизація». Основним завданням амортизаційної політики вважається стійке економічне зростання, яке забезпечується використанням основного капіталу і регулярними інвестиціями в його оновлення і розвиток.

Вивчення економічної літератури дозволило розділити категорії «знос» і «амортизація» по їх сутнісній основі. Знос являє собою оцінку і облік в грошовій формі втрати об'єктами основних засобів свого початкового фізичного і морального стану з подальшим коректуванням вартості у внутрішній документації підприємства.

Таким чином, амортизація з теоретичної точки зору повинна відповідати інституціональній теорії обліку і трактуватися як категорія, яка має економічні і облікові ознаки: по-перше, як процес тимчасового акумулювання грошових коштів, окреслених обліковими нормами зносу, виходячи з первісної вартості об'єктів основних засобів; по-друге, як спосіб податкової оптимізації ефективності використання виробничого потенціалу майна, що амортизується; по-третє, як інструмент стратегічного фінансового планування, що забезпечує довгострокову стійкість підприємства.

Звідси висновок, що складність формування категорії «амортизація» обумовлена перетином сфер впливу облікових і економічних теорій, залежить від інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів, формується всередині підприємства, але під впливом зовнішніх факторів і повинна розглядатися через призму інституційної теорії обліку, яка враховує стратегію і тактику розвитку бухгалтерського обліку не відокремлюючи його від розв’язання проблем інституціонального середовища конкретної країни.

Література:

1. Мочерний С.В. Економічна теорія: навчальний посібник / Мочерний С.В. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005р. – 506 с.

2. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: Монография / Жук В.Н. – К.: «Аграрная наука», 2013. – 408 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ СУБ’ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Уманська В.Г., к.е.н., доцент
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Аудит є частиною системи фінансово-економічного контролю, що передбачає дослідження всіх ланок фінансово-господарської діяльності підприємства та висловлення професійної думки аудитора про достовірність і якість складання фінансової звітності, надання рекомендацій щодо покращення бухгалтерського обліку та прийняття ефективних управлінських рішень.

Внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю суб’єктів господарювання.

Забезпеченню ефективності їх діяльності багато в чому сприяють впровадження і правильна організація системи внутрішнього аудиту.

Окрім зовнішнього аудиту, в переважній більшості, внутрішній аудит практикується у великих акціонерних товариствах та корпораціях.

Внутрішній аудит це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий відділ. Функції внутрішнього аудиту охоплюють, зокрема, перевірку, оцінювання та моніторинг адекватності й ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю [1].

Існує різноманіття трактуваннь сутності внутрішнього аудиту багатьма науковцями. Наведемо та проаналізуємо деякі з них.

Так, на думку Шишкіна В.Ю, внутрішній аудит являє собою вид незалежної діяльності, який проводиться на окремому підприємстві з метою встановлення фактичного стану справ суб'єкта господарювання і пошуку заходів ефективного вирішення існуючих проблем [2].

Кулаковська Л.П. та Піча Ю.В. визначають внутрішній аудит, як незалежну діяльність у суб'єкта господарювання з перевірки та оцінки роботи в його інтересах [3].

Служба внутрішній аудиту створюється з метою забезпечення ефективності діяльності апарату управління щодо захисту законних майнових інтересів підприємства, удосконалення системи бухгалтерського обліку і сприяння підвищення ефективності роботи, зміцнення його фінансового стану [4].

Внутрішній аудит – це аудит, що проводиться всередині самої організації за вимогою керівництва підприємства аудиторами, які працюють у цій організації, і тією чи іншою мірою виконання їхніх функцій залежить від впливу керівництва підприємства, стверджує Давидов Г.В. [5].

Грицевич В.О. описує внутрішній аудит, як незалежну експертну діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора) суб'єкта господарювання для перевірки й оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання службових обов'язків працівниками [6].

Визначення поняття внутрішнього аудиту суб'єктів господарювання хоча й різні за змістом, але проаналізувавши їх сутність можна зробити загальний висновок, що внутрішній аудит є системою спостереження, контролю й експертної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з метою обґрунтування та прийняття оптимальних стратегічних рішень щодо зміцнення фінансового стану підприємства, підвищення ефективності роботи системи бухгалтерського обліку, складання та подання звітності.

Служба внутрішнього аудиту здатна сприяти покращенню якості зовнішніх аудиторських послуг.

На основі аудиторських висновків цієї структури можуть будуються стратегічні, поточні та оперативні плани суб'єкта господарювання.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту виникає тому, що для досягнення стратегічних цілей та забезпечення реалізації прийнятих управлінських рішень підприємства внутрішньогосподарський контроль, який, в основному, здійснюється керівниками структурних підрозділів, функціональних відділів, а також бухгалтерією підприємства, вважається недостатнім. В Україні сьогодні лише невелика кількість керівників розуміє необхідність та корисність запровадження на своїх підприємствах внутрішнього аудиту. Причини такого ставлення полягають у тому, що внутрішній аудит є відносно новим видом діяльності, а тому поки що бракує кваліфікованих аудиторів, до підприємств не застосовуються фінансові санкції через відсутність внутрішнього аудиту, а утримання у штаті фахівців-аудиторів збільшує витрати підприємства.

Література:

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: (Пер. з англ. мови) / О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик та ін.. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "Статус", 2006. – с.1152.
2. Шишкин В.Ю. Аудит и финансовый контроль / Шишкин В. Ю. // Главбух. – 2008. – №3. – С. 17-24.
3. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: [навч. посіб.] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.
4. Савченко В.Я. Аудит: навч. посіб. / Савченко В.Я. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
5. Давидов Г.М. Аудит: підручник / Г.М. Давидов. – К.: Знання, 2004. – 511с.
6. Грицевич В.О. Внутрішній аудит як самостійний вид контро- лю в органах державного сектору України / В.О. Грицевич // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 67-69.

УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПРИВАТНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФІРМИ «АГРОЦЕНТР» ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Халатур С.М., к.е.н., доцент
Пилипенко В.І.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Аудит запасів підприємства є одним із найскладніших та найбільш трудомістких етапів перевірки фінансової звітності. На ПВФ «Агроцентр» аудит не проводиться. Тому для того щоб удосконалити аудит виробничих запасів ми пропонуємо розробити на підприємстві: план аудиту та програму аудиту. Складаючи загальний план і програму аудиту, аудитору варто враховувати ступінь автоматизації обробки облікової інформації, що також дозволить точніше визначити обсяг і характер аудиторських процедур.

При проведенні спільного планування велике значення надається професійним якостям аудиторів.

Планування аудиту є одним з найважливіших процесів у здійсненні аудиторської перевірки. Це підготовчий етап, в ході якого створюються необхідні передумови планування процесу перевірки. Попереднє планування базується, перш за все, на ухваленні рішення про початок або продовження співпраці з клієнтом і системі підбору кваліфікованих кадрів, які мають необхідні знання та досвід проведення аудиторських перевірок [1].

Ми пропонуємо план аудиту, який наведений в табл. 1.

Таблиця 1

План аудиту виробничих запасів ПВФ «Агроцентр»

Заплановані види робіт	*Період аудиту, дні*	*Виконавець*
Отримання загальної інформації про підприємство	1	Аудитор
Попередня оцінка проведення перевірок по виробничим запасам	0,5	Аудитор
Визначення аудиторського ризику та суттєвості помилок по веденню обліку виробничих запасів	0,5	Аудитор
Розроблення програми аудиту. Аудит фінансового стану підприємства, перевірка документів з обліку виробничих запасів	1	Аудитор
Складання аудиторського висновку та звіту	2	Аудитор

Стратегією проведення аудиторської перевірки виробничих запасів в ПВФ «Агроцентр» є дослідження обліку запасів, починаючи від бухгалтерської звітності поступово переходячи до регістрів синтетичного обліку, регістрів аналітичного обліку та первинних документів.

Прийнята стратегія дозволить зберегти логічну послідовність перевірки ведення обліку виробничих запасів на підприємстві.

Але для початку потрібен збір загальних відомостей про клієнта – це етап планування, який необхідний для адекватного проведення перевірки.

Лише володіючи достатніми знаннями про бізнес клієнта, галузі в цілому і його становище в галузі, можна ефективно спланувати і провести аудиторську перевірку.

Доцільно проаналізувати вплив на бізнес клієнта змін у законодавстві. Знання основних економічних факторів, під впливом яких знаходиться бізнес клієнта, дозволяє робити різного роду прогнози.

Аудиторська перевірка на ПВФ «Агроцентр» буде проводитись у такому порядку: перевірка бухгалтерської звітності; перевірка правильності ведення синтетичного обліку виробничих запасів; аудит регістрів аналітичного обліку та первинних документі.

Програма проведення аудиту є розвитком загального плану аудиту та являє собою детальний перелік аудиторських процедур, необхідних для практичної реалізації загального плану аудиту.

Програма необхідна для найбільш ефективного розподілу роботи всередині аудиторської групи і для контролю за ходом аудиторської перевірки з боку керівництва аудиторської фірми.

Аудитор документально оформляє програму аудиторської перевірки, присвоює код кожної проведеної аудиторської процедури, щоб мати можливість у процесі роботи посилання на них в робочих документах.

Аудитор повинен скласти програму аудиторської перевірки по кожному розділу бухгалтерського обліку, який він буде перевіряти. Програма може переглядатися в процесі перевірки в залежності від змін умов проведення перевірки і результатів аудиторських процедур.

Отже якщо підприємство буде проводити аудиторські перевірки, то буде знати про свої помилки та значно зменшить ризик банкрутства так, як при перевірці аудитор завжди намагається звести ризик до нуля і по закінченню перевірки попереджає керівника підприємства по виявлені помилки та говорить, як їх виправити.

Також по закінченню перевірки аудитор робить висновок і вказує, які є недоліки.

Література:

1. Кулаковська Л.П. Основи аудиту : навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – Л: «Новий світ – 2000», 2004. – 504 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ЮРИДИЧНА ПРИРОДА ТА ПРАВОВИЙ РЕЖИМ

Халатур С.М., к.е.н., доцент
Шкарбан Л.О.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Економічна сутність кредиторської заборгованості полягає в тому, що це не тільки частина майна організації, як правило кошти, але і товарно-матеріальні цінності, наприклад у зобов’язаннях по товарному кредиті.

Як правова категорія кредиторська заборгованість – особлива частина майна організації, що є предметом обов’язкових правовідносин між організацією та її кредиторами.

Організація володіє і користається кредиторською заборгованістю, але вона зобов’язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї [5].

Дана частина майна – це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника. Таким чином, кредиторська заборгованість має двоїсту юридичну природу: як частина майна вона належить організації на праві володіння, чи навіть праві власності щодо отриманих позичково грошей чи речей, визначених родовими ознаками.

До складу кредиторської заборгованості входять показники по наступним позиціях: постачальники і підрядчики; векселя до сплати; заборгованість перед дочірніми і залежними суспільствами; заборгованість перед персоналом організації; заборгованість перед бюджетом і соціальними фондами; заборгованість учасникам (засновникам) по виплаті доходів; аванси отримані; інші кредитори.

У залежності від юридичної природи і правового режиму зазначені позиції можуть бути зведені до трьох груп:

- перша група – це заборгованість організації перед бюджетом і соціальними фондами. Заборгованість перед бюджетом – це, недоїмки, тобто не сплачені своєчасно податки; нараховані податковими органами фінансові санкції; заборгованість по платежах прирівняним з погляду їхньої обов'язковості до податків, наприклад, по платежах у дорожні фонди, митним зборам і іншим видам платежів, що надходять безпосередньо на казначейські рахунки у бюджет;
- друга група – заборгованість організації перед її персоналом: борги по виплатах працівникам заробітної плати, компенсаціям, платежам у порядку відшкодування шкоди, заподіяного здоров'ю чи працівників унаслідок смерті працівника на виробництві;
- третя група – заборгованість перед партнерами і контрагентами по договірних і корпоративних зобов'язаннях: борги по платежах постачальникам за поставлені товари, підрядчикам – за виконані роботи з повернення отриманих, але невідпрацьованих авансів, оплата векселів. Тут же заборгованість організації перед учасниками (засновниками) по виплаті їм доходів (дивідендів) і заборгованість чи холдингу фірми-засновника перед дочірніми суспільствами по оплаті внесків у статутний капітал, по компенсації збитків, заподіяних дочірньому суспільству з вини основного суспільства.

Кредиторська заборгованість відбиває вартісну оцінку фінансових зобов'язань підприємства перед різними суб'єктами економічних відносин [4].

Прогнозний розрахунок кредиторської заборгованості є одним з основних етапів формування бюджету руху коштів і прогнозного балансу, а також для виконання фінансового аналізу. Для аналізу стану кредиторської заборгованості використовується коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що відносяться до групи показників ділової активності.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що виражається в числі оборотів за період, можна розрахувати за формулою:

$$Кокз = Рп / Кз, \quad (1)$$

де Рп – вартість реалізованої продукції (собівартість);

Кз – середньорічна кредиторська заборгованість.

На сьогоднішній день існує чимало підприємств, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням за розрахунками з постачальниками.

Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками займають дуже важливе місце в системі управління діяльністю підприємства. Це аргументується тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, керівник в першу чергу робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та в кінцевому результаті прибутковість.

Література:

1. Ковтуненко В.М. Проблеми управління кредитрською заборгованістю та практичні аспекти їх вирішення / В.М. Ковтуненко// Агросвіт, 2014. – №10. – С. 36-38.
2. Кожевнікова О. Кредиторська заборгованість і кредитна політика компаній / О. Кожевнікова // Фінансовий ринок України, 2012. – №6 . – С.21-25.
3. Лобова Н.В. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості та її вплив на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств / Н.В. Лобова // Агросвіт, 2010 . – №15 . – С. 30-33.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ

Хаустова Є.Б., к.е.н, доцент
Київський національний університет технологій та дизайну

Капіталізація результатів інтелектуальної діяльності породжує інноваційну діяльність, в якій на перше місце оцінка вартості інтелектуальних активів з метою реалізація прав власності. Однак на відмінність від матеріальних активів не всі види інтелектуальних активів відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку та звітності, зокрема в бюджетній сфері, піддаються кількісної оцінці та підлягають відображенню у фінансовій звітності.

Практично більшістю вагомих інтелектуальних авуарів, за виключенням складових організаційного капіталу, суб'єкти господарювання не розпоряджаються, що вимагає особливої специфікації прав власності та оцінки їх вартості. Крім того, інші інтелектуальні ресурси можуть вимагати певних поточних витрат на утримання з метою збереження їх характеристик. До таких витрат відносяться витрати на утримання дослідних лабораторій або конструкторських бюро, результатом роботи яких з часом є інтелектуальні активи (промисловий зразок, нова хімічна формула виробництва тощо).

Методологічні труднощі з обліковою оцінкою інтелектуальних активів та відображенням їх вартості у фінансовій звітності будуть вирішуватися у міру розвитку активного ринку таких активів та через удосконалення положень стандарту їх обліку, зокрема, за рахунок варіативності методів оцінки за видами таких активів.

На сучасному етапі розвитку вітчизняних НП(с)БОДС можна рекомендувати суб'єктам господарювання “скандинавський підхід” відображення інформації про неосяжні активи в обліку та звітності. А саме, включати інформацію про витрати на утримання інтелектуальних ресурсів, які не підлягають амортизації та не відображаються у балансі, до приміток фінансової звітності. Така інформація є важливою для інвесторів (донорів), які можуть приймати рішення не вже наявними та визнаними активами, а за потенційними можливостями — ресурсами, які потребують інвестицій та можуть стати економічно вигідними активами у майбутньому.

Управління інтелектуальними активами державного установи з точки зору обліково-аналітичного забезпечення вимагає паралельного опрацювання інформації за декількома напрямами:

1) нарощування інтелектуального потенціалу та селекція (відбір) інтелектуальних активів з обліковою оцінкою їх вартості (витрат на їх створення з урахуванням зміни корисності) відповідно до НП(с)БОДС 122 та 127 в державній сфері;

2) комерціалізацію інтелектуальних ресурсів та капіталізацію доходів від їх використання;

3) капіталізацію інтелектуальних активів шляхом внутрішніх та зовнішніх інвестицій з амортизацією та переоцінкою вартості відповідно до НП(с)БОДС 122, 133, 135 в державній сфері.

Інвестиції в процесі капіталізації нематеріальних активів вимагають проведення оцінки їх вартості як кількісними, так і якісними методами. Їх дослідження показало, що до оцінки гудвілу та ділової репутації в умовах діяльності державного навчального закладу можливе застосування тільки не бухгалтерських або якісних методів.

Процедура тестування або якісна оцінки (можливостей капіталізації) винаходів, результатів розробок, ідей та інших видів інтелектуальних активів за наявності доступ до інтернет-мережі проводиться на базі інформаційних систем трансферних технологій та інформаційних ресурсів. Серед інформаційних ресурсів, що суттєво зекономлять час (кошти) та допоможуть перевірити ідею або прототип, можна виокремити: BetaList, Javelin Experiment Board, QuickMVP, а також вітчизняні ресурси “Інвестиційні проекти”, “Інвестиційні технологій та розробки”. Від позиціювання в таких інформаційних системах фахівці отримують результати тестування, які є аналогом результатів соціологічних опитувань та експертної оцінки.

Таким чином, метою капіталізації суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку форм капіталів є максимізація ринкової вартості активів переважно за рахунок вартості інтелектуальних активів при дотриманні екологічних обмежень та умов соціалізації. Інструментом капіталізації виступає оцінка вартості інтелектуальних активів.

Але наявність деяких видів інтелектуальних активів, що не підлягають вартісної (кількісної) оцінки, спонукають до застосування в управлінні такими активами якісних методів.

Перспективи розвитку останніх дуже суттєві в умовах автоматизованої обробки, накопичення та збереження даних в інформаційних ресурсах.

Література:

1. НП(С)БОДС 122 “Нематеріальні активи”, наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202.

2. Методичні рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору. Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11.

3. Дмитрук Є.В Методи оцінки репутації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2008_20/dmitruk.pdf.

4. Шиманська О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr.../Shimanska.docx.

5. Потенціал підприємства. Нематеріальні активи підприємства та методи їх оцінювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1259060554109/ekonomika/nematerialni_aktivi_pidpriyemstva_metodi_otsinyuvannya.

ЗОВНІШНЯ ТА ВНУТРІШНЯ АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ВИРІШЕННЯ

Хорошилова І.О., к.е.н.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Аудит є однією з форм економічного контролю. Сьогодні, в Україні, на ринку аудиторських послуг існує багато актуальних та складних питань які, відповідно, потребують негайного вирішення. Проблеми теорії та практики аудиту – це те, що хвилює багатьох науковців.

На сучасному етапі розвитку економіки постійно треба щось контролювати, приймати рішення, досягати мети. Тому аудит в Україні почав набирати обертів для вирішення існуючих проблем на підприємствах та для покращення фінансового стану в цілому. Вирішенням питань щодо розвитку аудиту в нашій країні займались такі науковці, теоретики та практики як : Білик М., Бутинець Ф., Редько О., Пилипенко І., Дорош Н., Давидов Г., Малишев А., Шевчук В., та інші.

Аудит в Україні є частиною структури ринкової економіки та ринкових відносин. Тому він з кожним роком розвивається і поширює свої можливості, удосконалює існуючі методи. В Україні було сформовано систему незалежного аудиту подібну ринковій економіці західних країн [1].

Основною метою аудиту є поліпшення роботи підприємства, раціональне використання усіх ресурсів та запобігання розкрадання та фальсифікації данних щодо його роботи.

Першою і фундаментальною проблемою в аудиті є те, що існує деяка невизначеність та неоднозначність термінологічного апарату, що використовується для розуміння сутності аудиту, його місця, завдань та ролі в системі господарського контролю.

Основними завданнями аудиту є збирання та обробка достовірної інформації про господарсько-фінансову діяльність суб'єкта господарювання і формування на цій основі аудиторських висновків. [2].

В Україні аудит поділяється на дві складові частини: внутрішній аудит; зовнішній аудит.

Внутрішній аудит – перевірка того, наскільки проведені господарські операції відповідають вимогам нормативних документів ведення бухгалтерського обліку на данному підприємстві. Його здійснює внутрішня аудиторська служба підприємства [3].

Як правило, до функцій внутрішнього аудита належать: перевірка систем бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю, їх моніторинг і розробка рекомендацій з поліпшення цих систем; перевірка бухгалтерської й оперативної інформації, включаючи експертизу засобів та способів, що використовуються для ідентифікації, оцінки, класифікації такої інформації й складання на її основі звітності, а також спеціальне вивчення окремих статей звітності, включаючи детальні перевірки операцій, залишків по бухгалтерських рахунках; перевірка дотримання законів і інших нормативних актів, а також вимог облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок керівництва й (або) власників та інше.

Зовнішній аудит – це перевірка, що здійснюється незалежними висококваліфікованими спеціалістами в галузі аудиту, контролю та аналізу фінансово-господарської діяльності на підставі наявності відповідного сертифіката на право здійснення аудиторської діяльності.

Зовнішній аудит здійснюють спеціальні аудиторські фірми, він з'ясовує такі питання як : дотримання правил бухгалтерського обліку та звітності з операцій, що здійснює корпоративне підприємство; стан внутрішнього контролю в умовах корпоративного підприємства та його оцінку; дотримання корпоративним підприємством положень законодавчих та нормативних актів України; виконання економічних завдань, встановлених рішенням загальних зборів власників [4].

Отже з вище викладеного зможемо сказати що внутрішній і зовнішній аудит незважаючи на свої розбіжності дуже пов'язані між собою. Насамперед воні прислідують одні і тіж цілі, а саме виявлення недоліків та помилок у роботі на підприємстві, покращують єффективність роботи. Ці два види аудиту використовують ідентичні методи та моделі перевірок, кожен з них звітує та несе відповідальність щодо своєї роботи та її висновків.

Що стосується пропозицій по покращенню стану аудиту в Україні, то вдосконалення потребує нормативно-правова база, інформаційне та методичне забезпечення, що, в свою чергу, підвищуватиме і кваліфікаційний рівень аудиторів і якість його проведення в цілому. Не кожен керівник чи бухгалтер у повній мірі розуміє для чого потрібен аудит на його підприємстві.

Аудитори не зобов'язані вишукувати помилки та шахрайство, не мають наміру звинуватити керівництво у їх допущенні. Він має висловити думку про справедливість та достовірність фінансової звітності і в ході перевірки вказує на недоліки, усунення яких надалі надасть керівництву впевненості щодо майбутньої податкової перевірки.

Література:

1. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.
2. Внутрішній аудит: навчальний посібник / За ред. В.І. Подільського. – 5-е вид., перераб. і доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 494 с.
3. Потопальська Г.Г. Зовнішній та внутрішній аудит в Україні // Український соціум. – 2005. – № 1 (6). – С. 93-10.
4. Редько О. Вітчизняний аудит, вибір вектора розвитку // Бухгалтерський облік і аудит. – №7. – 2003. – С. 40-44.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент,
Загнибіда А.С.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Всі суб'єкти господарської діяльності споживають товари та послуги інших суб'єктів здійснюючи при цьому кругообіг господарських засобів. Між цими суб’єктами виникають розрахункові взаємовідносини. Серед них найважливіше місце у процесу господарської діяльності є взаємовідносини з постачальниками.

Взаємовідносини підприємств з постачальниками розглядалися у працях багатьох науковців, серед яких Л.Шемаєва, О.Степаненко та інші. Але незважаючи на значну кількість наукових праць з даної проблематики, існує потреба в подальшому їх дослідженні.

Однією із основних проблем в управлінні закупівлями матеріальних ресурсів є вибір постачальника.

У свою чергу, постачальник – це будь-яка юридична або фізична особи, яка здійснює постачання товарно-матеріальних цінностей, надає послуги або виконує роботу замовника [1].

При пошуках постачальника необхідно визначити найважливіші складові, а саме:

1) що закуповувати у постачальника?

2) на якому ринку закуповувати?

3) у кого закуповувати?

На сучасному ринку функціонує велика кількість постачальників, які мають однакові матеріальні ресурси.

З метою підвищення надійності поставок при виборі постачальника, потрібно враховувати ряд умов, серед яких:

- відповідність товарів стандартам якості;
- дотримання терміну постачання;
- наявність тривалих господарських зв’язків;
- характеристика товарного асортименту;
- політика ціноутворення;
- географічне місце розташування;
- форма оплати [2].

Загалом підприємства розраховують на встановлення стосунків на довготривалий період. Тому покупці вибирають постачальників, які задовольняють їхні інтереси, як і по якості товару, так і по вартості придбання. Але в процесі господарської діяльності іноді виникають складнощі пов’язані з постачанням товару, які призводить до можливого зупинення процесу діяльності. Основними проблемами, які можуть виникнути при взаємовідносинах з постачальниками, є:

- оприбуткування неякісного товару;
- порушення терміну поставки;
- відсутність характеристики товарного асортименту;
- різка зміна вартості закупівлі.

Тому для захисту своїх економічних інтересів та розв’язання господарських спорів необхідно укладати договір поставки. Згідно ст..265 ГКУ, за договором поставки одна сторона - постачальник зобов'язується передати у зумовлені строк другій стороні - покупцеві товар, а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар і сплатити за нього певну грошову суму. Договір поставки укладається на розсуд сторін або відповідно до державного замовлення [3].

Виконання зобов'язання за договором поставки забезпечується неустойкою (штрафом, пенею). Згідно із Главою 49 «Забезпечення виконання зобов`язання» ЦКУ, неустойкою (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторові у разі порушення боржником зобов'язання. У разі невиконання або неналежного виконання зобов’язань, боржник повинен відшкодувати кредиторові завдані ним збитки.

Невиконання постачальником свого обов'язку передати покупцеві певну кількість продукції регламентується статею 670 ЦКУ.

Якщо продавець передав покупцеві меншу кількість товару, ніж це встановлено договором купівлі-продажу, покупець має право вимагати передання кількості товару, якої не вистачає, або відмовитися від переданого товару та його оплати, а якщо він оплачений, – вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми [4].

У бухгалтерському обліку дані порушення договору поставки призводять до викривлення інформації щодо фінансового стану підприємства.

Виникають непередбачувані зобов’язання, які відображаються на 04 позабалансовому обліку.

Отже, для врегулювання зобов'язань між підприємствами укладаються двосторонні угоди, відповідно до законодавства. Учасники даних відносин повинні забезпечити виконання умов для ефективної діяльності підприємства. Основою взаємовідносин між підприємством та постачальником повинні бути однорідність інтересів, стійкість, плановість, забезпечення достовірною інформацією та подальший розвиток відносин.

Література:

1. Степаненко О.І. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question/27.

2. Шемаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємств з постачальниками / Л.Г. Шемаєва. // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 277-285.

3. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Шинкаренко О.М., к.е.н, доцент
Краснова В.Ю.
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ "Університет банківської справи"

Дохідність є одним із найголовніших та узагальнюючих показників, що відображає фінансовий стан підприємства. Доходи підприємства пов'язанні з вирішенням важливих соціальних, економічних, політичних та етичних проблем суспільства як на мікро-, так і на макро рівні.

Основою фінансування підприємств є отримання доходів, за умови, що вони покривають витрати. Актуальність даного напрямку дослідження обумовлена проблематикою правильного визначення доходів та своєчасного їх відображення в бухгалтерському обліку та фінансової звітності.

З точки зору економічної категорії, дохід (виручка) розглядається як певний потік грошових коштів та інших надходжень отриманих від продажу продукції, робіт, товарів та послуг за певний період часу [1, с. 524].

П(С)БО 15 «Дохід» (п. 4) [2] визначає, що доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників.

Отже, дохід від реалізації визнається на дату відвантаження.

Згідно П(с)БО 15 [2] дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається при таких умовах: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Якщо одна з вищевказаних умов не виконується, то дохід в бухгалтерському обліку не визначається, навіть при збільшенні активів чи одержання підприємством грошових коштів.

Основною проблемою обліку доходів підприємства в Україні є неповне та несвоєчасне їх відображення у системі обліку, адже за рахунок вартості необлікованої реалізованої продукції виникають так звані «тіньові доходи».

Тіньові витрати нині виступають основним каталізатором для формування тіньових доходів. Рівень невідображення доходів коливається від 30 до 70% [3].

Ця проблема є досить складною, і стосується всього нашого суспільства та системи оподаткування.

Тому підприємству необхідно розробити методику введення бухгалтерського обліку та фіксувати в наказі «Про облікову політику» такі положення: порядок обліку доходів для цілей оподаткування, відображення та визначення доходів які відносять до декількох звітних періодів.

Серед основних проблемних аспектів обліку доходів підприємства в Україні можна виокремити наступні:

1. Відображення доходів підприємства не в повному обсязі (заниження виручки від реалізації власної продукції, звуження бази оподаткування, забезпечення максимальної швидкості опрацювання вихідної інформації про доходи підприємства та достатньої аналітичності даної інформації.
2. Не оформлена належним чином система обробки інформації про доходи підприємства гальмує процес первинної обробки інформації, це може призвести до неправильної оцінки здійснюваних підприємством господарських процесів, та до заниження доходів.
3. Обліково-контрольна система підприємства має недостатній рівень відповідності щодо його доходів чинному законодавству з обліку та контролю й меті та завданням самого підприємства.

Для вирішення вище названих проблем щодо обліку доходів необхідно розробити стратегію розвитку підприємства яка б передбачала оновлення, закупівлю, використання й фінансування матеріально-технічних засобів, забезпечення максимальної швидкості опрацювання та достатньої аналітичності вихідної інформації про доходи підприємства.

Реалізація вказаних пропозицій на етапі організації обліку доходів дасть змогу ефективно та швидко визначати фінансові результати господарської діяльності підприємства.

Отже, одним з найважливіших завдань щодо ведення обліку доходів є надання правдивої та неупередженої інформації для складання фінансової звітності. Чинна система обліку доходів в Україні є недосконалою і потребує змін. Шляхами реформування можуть бути наступні: внесення змін і поправок до нормативно-правової бази; ефективне впровадження в облік новітніх технологій електронної обробки даних; міжнародне співробітництво в галузі бухгалтерського обліку.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Вид. 7-ое. – Житомир: Вид-во "Рута", 2006. – 832 с.
2. П(с)БО 15 «Дохід», затверджено наказом МФУ від 29.11.99. – К.: Алерта, 2011. – 272 с.
3. Швиденко А.І. Бровко В.М. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khibs.edu.ua/1(6)2009/R2/4.pdf.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Щербина О.В.
Конотопський інститут Сумського державного університету

Традиційно на зернопереробних підприємствах для обліку прямих виробничих витрат відкриваються такі субрахунки: 231 «Заготівельна діяльність»; 232 «Виробництво борошна»; 233 «Виробництво круп»; 234 «Виробництво комбікормів»; 235 «Перевалка». Тобто заготівельна діяльність є самостійним напрямком обліку. Облікова структура заготівельної діяльності: 1) приймання з автотранспорту; 2) приймання з залізничного транспорту; 3) очищення; 4) сушіння; 5) зберігання; 6) відпуск на автотранспорт; 7) відпуск на залізничний транспорт; 8) пряме перевантаження [1].

Кількісно-якісний облік зерна ведеться для визначення закономірності змін маси даної партії зерна, її залежності при зберіганні від зміни вологості, вмісту смітної домішки і втрат при зберіганні з відображенням руху зерна, операцій з доробки та переоформлення [2].

Фактичні витрати на надання послуг заготівельної діяльності групують за статтями витрат.

Прямі витрати (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на експлуатацію обладнання, відрахування на соціальні заходи, інші прямі витрати) щомісячно визначають та відносять на окремі об’єкти калькулювання (види послуг) за прямими ознаками на підставі первинних облікових документів.

Прямі витрати, які не можна прямо розподілити, відносять на об′єкти калькулювання пропорційно витратам електроенергії розрахункового періоду.

За дебетом субрахунку 231 «Заготівельна діяльність» відображаються прямі матеріальні, трудові, інші прямі та розподілені загальновиробничі витрати заготівельної діяльності, за кредитом – суми фактичної виробничої собівартості наданих послуг, яка списується у дебет рахунку 9031 «Собівартість реалізації послуг заготівельної діяльності», 902 «Собівартість реалізованих товарів».

До субрахунку 9031 «Собівартість реалізації послуг заготівельної діяльності» відкриваються субрахунки за видами послуг (робіт).

Корегування відхилень фактичних витрат від списаних може бути проведено за станом на перше число наступного кварталу поточного року (чи щомісячно, в разі потреби).

Корегування проводиться списанням недосписаних сум останнім місяцем кварталу, надлишково списані суми сторнуються. Виявлення відхилень проводиться шляхом співставлення фактичних залишків витрат з розрахунковими витратами на залишковий обсяг хлібопродуктів.

Розрахункові витрати визначаються по питомих витратах планових калькуляцій з урахуванням залишкового обсягу хлібопродуктів.

По кредиту субрахунків 902 «Собівартість реалізованих товарів» та 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» відображається списання на рахунок 79 «Фінансові результати» [4].

Якщо зерно чи інші товари придбаваються для їх подальшого перепродажу (комерційна діяльність), в такому разі облік витрат на закупівлю такого зерна чи інших товарів відображається по дебету рахунку 28 «Товари».

Зерно клієнтів, яким підприємство надає послуги по прийманню, зберіганню і реалізації, після надходження обліковується на позабалансовому рахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні».

Прийняте зерно обліковується за дебетом рахунка 023, відвантажене зерно обліковується по кредиту цього рахунку.

Облік здійснюється в натуральному виразі, та за заставною вартістю [3].

Вартість використаних матеріалів, що включають у собівартість послуг за прямою ознакою, відображається по дебету субрахунку 231 «Заготівельна діяльність» з кредиту рахунку 20 «Виробничі запаси», з кредиту рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» та відповідних субрахунків за вартістю послуг виробничого характеру, наданих сторонніми організаціями [4].

Одноразові щорічні витрати (накопичуються у I, II кварталі) включаються до складу витрат майбутніх періодів (рах. 39).

До них зокрема відносяться – фумігація і зачистка сховищ та виробничих територій; ремонти здійснені в складі підготовки до виробничого сезону; інші роботи та витрати з підготовки виробництва до сезону активного ведення основної діяльності; запуск нових потужностей виробництва; освоєння нових технологій виробництва; заходи з охорони навколишнього середовища

Аналітичний облік ведеться за статтями, на підставі яких складається кошторис загальновиробничих витрат.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / [Сопко В.В., Лузан Ю.Я., Рішняк І.М. та ін.]; за заг. ред. В.В. Сопка, О.В. Бойка. – К. : Фенікс, 2001. – 486 с.
2. Інструкція про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах: затв. Наказом Мінагрополітики від 13.10.2008 № 661 (в ред. від 28.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1111-08.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. Наказом МФУ від 20.10.99 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом МФУ від від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ПЕРЕХОДУ ДО СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Разборська О.О., к.е.н., доцент,
Щербіна А.О.
Донецький національний університет ім. В. Стуса

Із моменту набуття Україною незалежності та переходу від адміністративно – планових до ринкових відносин, довготривала економічна нестабільність, зростання інфляції, податковий тиск із боку держави призвели до скрутного становища або ліквідації підприємств. Коректним рішенням проблеми є залучення державних або приватних інвестицій для успішної подальшої діяльності підприємства.

Одним з напрямків підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання є перехід до складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Методичні аспекти складання фінансової звітності за МСФЗ були досліджені рядом вітчизняних і зарубіжних учених – економістів, такими як Голов С. Ф., Кирей О., Адамс Р., Робертсон Дж., Лоббек Дж. та інші. Проте необхідність підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств потребує оцінки відповідності стану фінансової звітності за МСФЗ у сучасних умовах господарювання.

Метою дослідження є визначення доцільності переходу вітчизняних суб'єктів господарювання до складання фінансової звітності та оцінка її відповідності за Міжнародними стандартами фінансової звітності як стимулу розвитку вітчизняного бізнесу.

Розглядаючи зміст Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) України, слід зазначити, що вони значно приближені до МСФЗ у частині форм подання фінансової звітності, проте відрізняються ступенем деталізації поданої інформації в звітності. МСФЗ дають можливість детальніше розкривати інформацію про причини господарських операцій, їх зміст і призначення [2, с. 22-23].

Дані розбіжності призводять до неможливості порівняння з фінансовою звітністю, складеною за МСФЗ, та обмежує корисність фінансової звітності за П(С)БО для користувачів, незнайомих з українськими національними стандартами обліку. Хоча П(С)БО розроблені та затверджені на основі МСФЗ, вони не відображають останніх змін, які відбулися у МСФЗ: не охоплюють останні прийняті стандарти.

Звітність, подана за МСФЗ забезпечує користувачів достовірною інформацією про реальну ринкову вартість активів і зобов'язань суб'єкта господарювання. Управлінський персонал отримує конкретну та повну інформацію для прийняття певних рішень, кращого розуміння ризиків і прибутковості, а зовнішні користувачі, наприклад, потенційні інвестори, мають чітке уявлення про фінансовий стан підприємства, його конкурентоспроможність на ринку і перспективи розвитку та на основі цих даних зробити певні висновки щодо доцільності майбутніх інвестицій.

Перехід до складання звітності за міжнародними стандартами напряму не впливає на підвищення інвестиційної привабливості, але це дозволяє подавати звітність у більш зручній та зрозумілій формі для вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

Однією з причин відмови від переходу сучасних підприємств на МСФЗ є труднощі, пов'язані із залученням додаткових трудових і фінансових ресурсів, що веде за собою додаткові вкладення, результат від яких не завжди з'являється у короткостроковій перспективі.

Охарактеризуємо основі проблеми переходу до складання звітності за міжнародними стандартами згідно табл. 1 [2, с.24].

Таблиця 1

Основні проблеми переходу до складання звітності за МСФЗ

Група проблем	Проблема
Методологічні	Конкуренція норм податкового законодавства, П(С)БО з МСФЗ
	Відсутність досвіду облікових працівників у веденні обліку та складанні звітності за МСФЗ
	Відсутність бажання керівників деталізувати фінансово – господарські операції на якісному рівні МСФЗ
Організаційні	Значні витрати на удосконалення програмного забезпечення для ведення обліку та додаткове навчання облікових фахівців
	Витрати на залучення сторонніх спеціалістів для адаптації облікової системи підприємства до МСФЗ
	Необхідність додаткового контролю за впровадженням та застосуванням МСФЗ

Також, доцільно розглянути проблему відсутності потенціальних чи реальних інвесторів, які мають на меті вкладати власні кошти в активи підприємств. Це обумовлено такими чинниками: криза національної економіки, зниження рівня доходу населення, і, як наслідок, зменшення заощаджень, відсутність фінансової культури в економічно активного населення [1, с. 540].

Отже, дослідження даної теми доводить, що для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств та покращення інвестиційного клімату країни в цілому, перехід до складання звітності за МСФЗ є актуальним та доцільним при вирішенні низки методологічних та організаційних проблем. Це можливо при активному проведенні коректної політики уряду щодо підтримки інвестиційної діяльності, усунення недоліків у законодавстві, які суперечать міжнародним стандартам, підвищення зацікавленості підприємств у складанні звітності за МСФЗ.

Література:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерский облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Харків: Видавничий дім "Фактор", 2013. – 1072 с.

2. Кирей О. Впровадження МСФЗ в Україні як стимул розвитку бізнесу / О. Кирей // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2014. – №10. – С. 22–25.

3. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. N 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua.

МАТЕРІАЛИ

X Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА»

присвяченої 50-тиріччю факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ТОМ 2

25 листопада 2016 р.

Відповідальний за випуск *І.Ю. Шевченко*

Підписано до друку _____ Формат _____ Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman Cyr. Віддруковано на ризографі
Ум.друк. арк. _____ Обл.-вид. арк. _____

ВИДАВНИЦТВО
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Видавництво ХНАДУ, 61002, Харків-МСП, вул. Ярослава Мудрого, 25.
Тел. /факс: (057)700-38-64; 707-37-03, e-mail: rio@khadi.kharkov.ua

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції, серія ДК № 897 від 17.04 2002 р.